

Jacques GOUVERNEUR

COMPRENDRE L'ECONOMIE

La face cachée des phénomènes économiques

Manuel avec résumés et exercices

2005

PRINCIPALES PUBLICATIONS DE L'AUTEUR

- 1971 : *Productivity and Factor Proportions in Less Developed Countries*
Oxford, Clarendon Press, XVII + 171 p.
- 1983 : *Contemporary Capitalism and Marxist Economics*
Oxford, Martin Robertson, XV + 300 p.
- 1989 : *Valeur, capital et accumulation*
Bruxelles, De Boeck, et Paris, Editions Universitaires, 332 p.
- 1990 : « Productive labour, price/value ratio and rate of surplus value »
Cambridge Journal of Economics, vol. 14, p. 1-27.
- 1998 : *Découvrir l'économie* (Phénomènes visibles et réalités cachées)
Paris, Editions Sociales, et Bruxelles, Contradictions, 320 p.
- 2005 : *Les fondements de l'économie capitaliste*
Bruxelles, Contradictions, 3^{ème} édition, 387 p.
- 2005 : *Los fundamentos de la economía capitalista*
Louvain-la-Neuve, Diffusion Universitaire Ciaco, 415 p.
- 2005 : *The Foundations of Capitalist Economy*
Louvain-la-Neuve, Diffusion Universitaire Ciaco, 389 p.

TEXTES DISPONIBLES VIA LA LIBRAIRIE SCIENTIFIQUE EN LIGNE « i6doc.com »

- en format A4 (21 x 29,7 cm) (édition électronique uniquement):

- 2005 : *Comprendre l'économie* (La face cachée des phénomènes économiques) (265 p.)
- 2005 : *Comprender la economía* (La cara oculta de los fenómenos económicos) (275 p.)
- 2005 : *Understanding the Economy* (The hidden face of economic phenomena) (267 p.)

- en format A5 (14,8 x 21 cm) (édition électronique + édition imprimée):

- 2005 : *Les fondements de l'économie capitaliste* (387 p.)
- 2005 : *Los fundamentos de la economía capitalista* (415 p.)
- 2005 : *The Foundations of Capitalist Economy* (389 p.)

Tous ces textes peuvent être téléchargés gratuitement. Ils peuvent être reproduits et publiés librement, sans droits d'auteur à payer, mais sans clause d'exclusivité.

info@i6doc.com

<http://www.i6doc.com>

AVANT-PROPOS

Fruit d'une longue maturation, cet ouvrage procède d'une double expérience. D'une part, il est lié à des activités de recherche et d'enseignement universitaire, entamées au Pérou en 1970, poursuivies essentiellement en Belgique depuis 1972. D'autre part, il est alimenté dans une égale mesure par de multiples activités de formation exercées en dehors de l'université, au cours desquelles j'ai rencontré des personnes très diverses : syndicalistes, enseignants, membres d'organisations politiques, militants engagés dans la vie associative, industriels, ou encore « simples citoyens », tous désireux d'y voir plus clair dans les problèmes économiques du moment.

Le livre s'adresse donc à un public relativement large, qui dépasse de loin les cercles académiques. Au fil des ans, j'ai allégé l'exposé théorique : je l'ai centré sur l'essentiel – qui a été davantage explicité – et j'ai relégué en annexes un grand nombre de précisions et de débats qui, au lieu d'orienter le lecteur, risquaient de l'égarer dans son exploration des réalités économiques.

Alors que l'objectif du livre est de comprendre les réalités du monde actuel, les premiers chapitres (II et IV en particulier) risquent de paraître fort théoriques, sans lien direct avec l'expérience quotidienne. Certains lecteurs, plus avides de concret que de théorie, pourraient en éprouver lassitude ou impatience. Aussi leur conseillerais-je de parcourir d'abord les chapitres VII et IX : ces chapitres, qui analysent les tendances fondamentales et les crises du système, sont pleinement branchés sur des problèmes d'actualité ; et leurs thèmes essentiels peuvent être captés de manière intuitive dès le départ. Ce détour préalable, même rapide, peut d'ailleurs se révéler intéressant pour tout lecteur : d'une part, celui-ci y puisera un stimulant éventuel pour aborder ensuite l'étude systématique du livre ; d'autre part, revenant aux chapitres VII et IX, le lecteur réalisera à quel point il aura progressé dans sa compréhension des mécanismes profonds de l'économie.

Jacques Gouverneur
5 mai 2004

INTRODUCTION

Comment ce manuel se situe-t-il par rapport aux manuels courants d'économie ? Quelles sont ses orientations générales et ses particularités ? La section 1 met en relief une caractéristique essentielle: l'approche scientifique adoptée scrute des réalités fondamentales invisibles, sous-jacentes aux phénomènes économiques observés. La section 2 signale les différentes perspectives d'analyse qu'on retrouve dans le livre, ainsi que la variété des moyens pédagogiques mis à la disposition du lecteur.

1. UNE APPROCHE SCIENTIFIQUE DE L'ECONOMIE

1.1. Phénomènes visibles et réalités cachées

Si l'on veut comprendre un phénomène quelconque de manière scientifique, on ne peut en rester au niveau des seules apparences. La science, précisément, consiste à aller au-delà des phénomènes visibles pour découvrir une réalité plus profonde qui n'est pas immédiatement évidente. Ceci peut être illustré de manière simple par deux exemples empruntés à l'astronomie et à la psychologie.

En observant le ciel au fil des heures, on a l'impression que le soleil tourne autour de la terre. Mais cette impression est trompeuse : l'astronomie démontre qu'en fait c'est la terre qui tourne autour du soleil. La mise en lumière de cette réalité essentielle était évidemment indispensable pour comprendre le mouvement véritable des planètes et pour en tirer parti (pour lancer des satellites dans l'espace, par exemple).

De la même façon, il ne suffit pas d'observer le comportement extérieur d'un individu pour le comprendre. La psychologie explique que nos comportements et réactions dépendent pour beaucoup d'une « zone inconsciente » plus ou moins enfouie. Dans la mesure où nous acceptons d'explorer une partie de cette zone inconsciente, divers aspects extérieurs de notre personnalité, éventuellement disparates, commencent à trouver une explication cohérente ; nous commençons à mieux comprendre notre « mouvement profond » et pouvons dès lors mieux l'orienter.

Il en va de même en économie. Si l'on veut comprendre la réalité intime et le mouvement profond de l'économie, on ne peut en rester au niveau des apparences visibles, on doit également découvrir et explorer la face cachée des phénomènes. Ceci peut être éclairé en réfléchissant un instant à trois questions élémentaires concernant la production, les prix et les revenus. Cette réflexion permettra de signaler immédiatement quelques différences sensibles entre l'approche ici développée et celle des théories économiques courantes.

1.2. Trois questions qui méritent réflexion

1.2.1. D'où viennent les produits?

Les objets que nous consommons quotidiennement ne tombent pas du ciel, c'est une évidence : ils doivent être produits. Comment les produit-on ? Les manuels d'économie proposent une réponse de bon sens : on produit en combinant du capital (c'est-à-dire des moyens de production : machines, outils, bâtiments, etc.) et du travail. Capital et travail, voilà les deux « facteurs de production » essentiels dont disposent les entreprises et qu'elles combinent au mieux de leurs intérêts.

Cette vision d'une production reposant sur le capital et le travail n'est certes pas fausse, mais elle ne va pas au fond des choses. Car les moyens de production utilisés dans les entreprises ne tombent pas du ciel non plus : ils doivent être eux-mêmes produits !

Si l'on considère l'ensemble des entreprises, si l'on s'interroge à chaque fois sur l'origine du capital, on découvre que *toutes les productions reposent en définitive sur le seul travail humain*, lequel exploite les ressources de la nature. Cette prééminence du travail sera démontrée au chapitre I (§ 1.3.). On peut l'illustrer ici en imaginant et en contrastant deux scénarios-catastrophes. Dans le premier scénario, tous les moyens de production sont détruits, tandis que les êtres humains sont relativement épargnés, de même que les ressources naturelles : en se remettant au travail, les survivants sont en mesure de reconstruire une gamme complète de produits. Dans le deuxième scénario, tous les moyens de production et les ressources naturelles subsistent, mais les humains sont anéantis : aucune production n'est plus possible, et les moyens de production eux-mêmes se détériorent et finissent par disparaître.

Que retenir de ce qui précède ? Que les phénomènes visibles peuvent cacher une réalité plus fondamentale. A première vue, tous les produits résultent d'une combinaison de capital et de travail. Plus fondamentalement – mais cela ne saute pas aux yeux –, tous les produits résultent en définitive du travail humain.

1.2.2. De quoi dépendent les prix ?

Les prix jouent un rôle essentiel dans la vie économique, car ils orientent les choix des producteurs et des consommateurs. Mais de quoi dépendent-ils ? Ici aussi, les manuels d'économie proposent une réponse de bon sens, à savoir que les prix sont régis par la « loi de l'offre et de la demande » : ils fluctuent avec les changements dans les rapports entre l'offre et la demande, ils sont stables (ils constituent des « prix d'équilibre ») quand les quantités offertes et demandées sont égales.

Cette vision des choses n'est certainement pas fausse : un excès d'offre fait effectivement baisser les prix, tandis qu'une pénurie les fait monter. Mais cette vision, ici aussi, ne va pas au fond des choses. Car elle n'explique pas le *niveau* des « prix d'équilibre » : si l'offre est égale à la demande pour toutes les marchandises, comment expliquer, par exemple, que le prix moyen des voitures soit 50 ou 100 fois plus élevé que le prix moyen des vélos ou des pneus de voiture ?

En fait, comme on le démontrera au chapitre II (§ 3.2.), ces différences de prix sont dues avant tout aux différences dans les quantités de travail nécessaires pour produire les diverses marchandises (en incluant dans ce travail, comme il se doit, le travail requis pour produire les moyens de production utilisés dans chaque cas).

Les marchandises peuvent être comparées à des icebergs, avec leur face visible et leur face cachée. La face visible ne reflète pas exactement la face cachée : la première peut être plus allongée dans un sens, la seconde plus allongée dans un autre sens. Mais les écarts ou distances que l'on peut observer entre deux icebergs, de même que les mouvements visibles des icebergs sur l'océan, dépendent des écarts et des mouvements de leurs faces cachées. De la même façon, les marchandises ont deux faces indissociables : une face visible (leur prix) et une face cachée (le travail nécessaire pour les produire). Les prix ne reflètent pas exactement les quantités de travail, mais les différences de prix, de même que les mouvements respectifs des prix, dépendent avant tout des différences et des évolutions dans les quantités de travail respectives.

Encore une fois, les phénomènes visibles (les prix) cachent une réalité plus fondamentale (le travail). Et alors que les théories économiques courantes se contentent d'analyser la surface des choses (les prix), ce manuel scrute en profondeur le lien plus ou moins strict qui existe entre le prix des marchandises et le travail dont celles-ci résultent.

1.2.3. D'où viennent les revenus ?

Si j'achète au hasard un billet de loterie et que je gagne une certaine somme d'argent (mettons 100 €), tout le monde conviendra que je dois ce revenu à la chance. Mais si la chance m'a permis d'*obtenir* ce revenu, est-ce la chance qui l'a *créé* ?

Si je prête de l'argent à une entreprise ou à l'Etat, je touche chaque année des intérêts, qui constituent la rémunération du service rendu. Mais si le prêt me permet de *toucher* un revenu, où ce revenu a-t-il été *créé* ?

En tant que chef d'entreprise, je gagne à être plus compétitif que mes concurrents, à produire à moindre coût ; dans ce but, je remplace des travailleurs par des machines. Mais si la mécanisation me permet d'*obtenir* des revenus plus substantiels, est-ce la machine qui les a *créés* ?

Ces anecdotes et questions conduisent une nouvelle fois à considérer les deux faces de l'iceberg, à faire la distinction entre les phénomènes visibles et la réalité cachée. Les phénomènes visibles, ce sont les revenus *perçus* par différentes personnes ou entreprises. La réalité cachée, c'est la manière dont ces revenus sont *créés*. Alors que les théories économiques courantes se bornent en général à constater et à justifier les revenus perçus, ce manuel analyse en profondeur la source même de tous les revenus.

Ce n'est pas le hasard ou le prêt qui créent le revenu : ils me permettent de *percevoir* une partie du revenu créé dans l'ensemble de l'économie. De même, les machines ne *créent* pas de revenu ; mais elles permettent aux entreprises plus mécanisées d'*obtenir* plus de profit que les concurrents moins avancés sur le plan technique. En fait, comme on le démontrera au chapitre II (§ 4.1.), le revenu global est créé par le travail de tous ceux qui participent à la production de marchandises, et uniquement par leur travail.

1.3. Une première conclusion

Les paragraphes qui précèdent suffisent pour suggérer – en attendant de démontrer plus loin – que les apparences ne correspondent pas nécessairement aux réalités plus fondamentales : contrairement à ce que suggère un regard superficiel, c'est le travail humain qui crée à lui seul l'ensemble des produits et des revenus, c'est lui qui détermine fondamentalement les écarts et les mouvements des prix.

Si l'on reste au niveau des apparences (les produits sont créés par le capital et le travail, les prix dépendent de l'offre et de la demande, le profit est créé par les machines), il est impossible de comprendre la réalité intime et le mouvement profond de l'économie. Pour atteindre cet objectif, il faut découvrir et explorer la face cachée des phénomènes, c'est-à-dire le travail humain. C'est ainsi qu'on pourra vraiment comprendre, et expliquer de manière cohérente, les multiples phénomènes et tendances visibles de l'économie.

Si l'on ne veut pas rester au niveau des apparences économiques, si l'on veut découvrir et explorer la réalité du travail humain, il faut adopter une théorie économique qui ait précisément cet objectif, c'est-à-dire – pour reprendre le jargon des économistes – une « théorie de la valeur-travail ». La plus connue de ces théories, la plus développée aussi, est la théorie de la valeur-travail élaborée par Marx dans *Le Capital* et approfondie par toute une lignée d'économistes¹. Comme le lecteur pourra s'en rendre compte au fur et à mesure de sa progression, cette théorie se révèle éminemment pertinente et féconde pour analyser en profondeur les réalités d'aujourd'hui : développement de la mécanisation et de l'automatisation, accroissement de la productivité, crise et

¹ Contrairement à une opinion courante, la théorie économique élaborée par Marx ne concerne en rien les pays socialistes ou communistes : elle explique le fonctionnement des économies capitalistes, comme l'indique clairement le titre même, *Le Capital*. Cette théorie voit sa portée géographique s'élargir suite à la restauration du capitalisme dans les pays jadis communistes : les analyses du *Capital* retrouvent leur pertinence pour étudier la réalité actuelle de ces pays-là également.

chômage, concentration du pouvoir économique, recours à la sous-traitance, invasion de la publicité, exportation de capitaux, mondialisation de l'économie, etc.²

2. QUELQUES PARTICULARITES DU MANUEL

2.1 Une pluralité de perspectives

Le livre distingue et combine différentes perspectives d'analyse : statique et dynamique, macro-économique et micro-économique, abstraite et concrète.

Les six premiers chapitres adoptent une perspective *statique* : ils décortiquent la *structure* de l'économie. Les trois derniers chapitres, au contraire, se placent dans une perspective *dynamique* : ils étudient diverses modalités de la *croissance*, comme l'extension du salariat et de la production marchande, la contradiction entre recherche du profit et satisfaction des besoins sociaux, le développement des crises et du chômage, etc.

Le manuel se place dans une perspective essentiellement *macro-économique*. Il vise avant tout à expliquer des phénomènes *globaux* : la structure et la croissance de l'économie *dans son ensemble* (plutôt que la structure et la croissance d'une entreprise ou d'une branche particulière), les salaires et les profits *en général* (plutôt que les salaires et les profits dans une entreprise ou branche particulière), le phénomène des prix *en général* (plutôt que le prix de telle ou telle marchandise spécifique). Cette approche macro-économique est cependant complétée de nombreux aperçus *micro-économiques* : ainsi, le chapitre I commence par une analyse du processus de production individuel ; le chapitre II explique notamment les écarts de prix entre différentes espèces de marchandises (voitures et vélos par exemple) ; le chapitre V étudie plus spécialement la concurrence que se livrent les entreprises à l'intérieur d'une même branche (concurrence entre divers producteurs d'acier par exemple)³.

Le manuel analyse en détail le fonctionnement du secteur principal de l'économie, qui est le secteur des *entreprises capitalistes*. Mais cette analyse est complétée par un examen de toutes les *autres formes de production* : entreprises publiques, entreprises indépendantes, services publics et privés non marchands, associations volontaires, ménages (voir chapitres I et VI). Le manuel précise les caractères distinctifs de ces diverses unités de production et examine les rapports contradictoires qu'elles entretiennent avec le secteur principal. Loin de se cantonner à l'analyse d'un système abstrait, on considère ainsi les aspects diversifiés d'une société réelle.

2.2. Une relative absence de données empiriques

Le manuel s'intéresse à de nombreuses réalités contemporaines, mais il ne fournit guère d'exemples concrets ou de données chiffrées à leur sujet. Il parle par exemple de développement de la mécanisation, de concentration industrielle, d'invasion de la publicité, etc., mais sans fournir de statistiques.

Cette omission est délibérée. Les réalités contemporaines abordées dans le manuel sont en effet bien connues de tout le monde, ne fût-ce qu'à travers les grands moyens de communication comme la presse ou la télévision ; elles sont en outre suffisamment quantifiées dans des publications aussi nombreuses que variées. Plutôt que d'illustrer les analyses par des données

² L'adoption d'une « théorie de la valeur-travail » n'implique pas un rejet des théories économiques courantes dans ce qu'elles ont de valable. La « loi de l'offre et de la demande », par exemple, fournit une série d'indications utiles concernant les fluctuations des prix : il ne s'agit pas de l'écarter, mais plutôt de *l'intégrer dans une approche plus fondamentale* expliquant le niveau autour duquel ces fluctuations se produisent.

³ Les mêmes outils d'analyse sont utilisés aussi bien dans l'approche macro-économique que dans l'approche micro-économique. Ceci constitue une différence notoire par rapport aux manuels courants d'économie, où les deux approches, au lieu d'être unifiées, recourent à des outils d'analyse différents.

d'actualité rapidement dépassées, le manuel invite le lecteur à faire par lui-même le lien entre la théorie et les réalités qui l'entourent : c'est l'objet des questions d'application posées à la fin de chaque chapitre (voir ci-dessous, § 2.3.).

2.3. Une richesse de moyens pédagogiques

Le manuel développe au maximum les qualités de *rigueur* et de *simplicité*. Rigueur, pour réagir contre le « flou artistique » qui plane trop souvent sur les notions théoriques les plus élémentaires. Simplicité, pour rendre la matière accessible à toute personne réceptive, même sans aucune connaissance préalable sur les sujets abordés.

Chaque chapitre est complété de divers *supports pédagogiques*. Ceux-ci comprennent trois volets : 1° un *résumé* des idées essentielles développées dans le chapitre; 2° une liste des *concepts nouveaux* à maîtriser ; 3° des *exercices* destinés à vérifier successivement : a) la compréhension des idées essentielles (« principes de base ») ; b) la compréhension de points spécifiques (« approfondissement ») ; c) la capacité de faire le *lien avec les réalités actuelles* (« applications »).

Tous les concepts sont repris et définis dans le *lexique* présenté en fin de livre. On trouvera également en fin de livre les *réponses* à la plupart des questions posées (ou les pistes utiles pour y répondre).

Tous ces moyens pédagogiques devraient faciliter l'étude du manuel et permettre d'en assimiler le contenu d'une manière à la fois progressive, rigoureuse et personnelle. Trois précisions encore avant d'aborder cette étude :

- Le manuel comporte de nombreuses *annexes* d'ordre théorique. Celles-ci s'adressent plutôt à des lecteurs avertis ou à des étudiants : elles fournissent une série de précisions sur des points particuliers ou justifient certaines positions relativement originales adoptées dans le texte. (Les problèmes qui y sont examinés sont simplement mentionnés en notes infrapaginales dans le texte, avec les références voulues aux annexes correspondantes).

- La typographie du livre n'est pas uniforme : certains *passages du texte*, tout comme les *annexes*, sont imprimés en plus petits caractères ; d'autre part, le numéro de certaines *notes* est mis entre crochets [] en bas de page. Les passages et notes en question, tout comme les annexes, peuvent être omis sans compromettre la compréhension de l'essentiel : ils s'adressent soit à des lecteurs déjà avertis, soit à des lecteurs intéressés par les points particuliers qui y sont abordés.

- Comme signalé dans l'avant-propos, il peut être utile de commencer par *parcourir les chapitres VII et IX*. Ces chapitres, qui analysent les tendances fondamentales et les crises du système, sont directement en rapport avec des problèmes d'actualité. Le lecteur y trouvera un stimulant éventuel pour entreprendre ensuite l'étude systématique du livre; en outre, revenant aux chapitres en question, il réalisera les progrès accomplis dans sa compréhension des mécanismes fondamentaux de l'économie.

CHAPITRE I

LE FONDEMENT DES BIENS ET SERVICES : LE TRAVAIL

Ce chapitre est centré sur le travail, c'est-à-dire sur l'activité de production. Les deux sections du chapitre considèrent ce travail sous deux angles distincts.

La première section s'intéresse aux aspects *matériels* les plus généraux, que l'on retrouve dans n'importe quel processus de travail. Elle met en relief que le travail est le fondement essentiel de la richesse en biens et services.

La deuxième section s'intéresse aux aspects *sociaux* du travail, qui varient selon les unités de production. Elle montre les divers types de travail qui concourent à la production globale des biens et services.

1. LES ASPECTS MATERIELS COMMUNS A TOUT TRAVAIL

1.1. Le processus de travail ou processus de production

Les êtres humains vivent et se reproduisent, individuellement et collectivement, en faisant usage d'un ensemble de choses extrêmement diverses : eau, air, aliments, vêtements, soins de santé, armes, transports, énergie, etc. Toutes ces choses constituent ce qu'on appelle des *valeurs d'usage*, c'est-à-dire des moyens utiles pour satisfaire tel(s) ou tel(s) besoin(s) déterminé(s) : les transports servent à déplacer les biens et les personnes, les armes servent à combattre, etc.¹

D'où proviennent les valeurs d'usage ? Quelques-unes sont fournies directement par la nature, sans intervention humaine : ce sont les « dons de la nature », tel l'air que nous respirons. Mais dans leur immense majorité, les valeurs d'usage consommées doivent être *produites* par l'activité humaine.

Dans toute société, comme dans la vie de tout individu, on distingue donc des *activités de consommation* et des *activités de production*. Le terme *travail* désigne les *activités de production*, par opposition aux activités de consommation. Et le terme *travailleur* désigne l'individu considéré comme producteur, par opposition à l'individu considéré comme consommateur.

travail = production travailleur = producteur
--

Les activités de production prennent toujours un certain temps (plus ou moins long selon les cas) et supposent une certaine organisation, un certain enchaînement d'opérations. Pour suggérer cette double idée de durée et d'organisation, on parle de *processus* de production (ou *processus* de travail).

¹ Deux remarques doivent être faites immédiatement sur le concept de valeur d'usage :

- d'un point de vue grammatical, on peut dire des différentes choses consommées qu'elles *sont* des valeurs d'usage (elles sont des moyens utiles pour satisfaire des besoins déterminés) ou qu'elles *ont* une valeur d'usage (elles ont une utilité, elles ont la propriété de satisfaire des besoins déterminés) ;
- d'un point de vue moral, aucun jugement n'est porté ici sur les besoins que doivent satisfaire les diverses choses : un aliment est une valeur d'usage, une arme est simplement une valeur d'usage différente.

Les activités de production seront analysées de deux points de vue successivement. Le § 1.2. adopte un point de vue *micro-économique* : il envisage n'importe quel processus de travail *particulier* (production d'acier, de vêtements, de spectacles, etc.). Le § 1.3. adopte un point de vue *macro-économique* : il considère le processus de production *global*, c'est-à-dire l'ensemble des processus de production particuliers². Dans les deux cas, on s'intéresse à la fois aux *éléments* mis en œuvre dans le travail et aux *résultats* du travail.

1.2. Le processus de production micro-économique

1.2.1. Les résultats du travail

Considéré sous l'angle des résultats, tout processus de travail produit des valeurs d'usage. Celles-ci peuvent être des *biens* ou des *services*, et elles peuvent servir comme *moyens de consommation* ou *moyens de production* (voir tableau I.1.).

a) Biens ou services

La distinction entre les deux peut être établie de la manière suivante. Un *bien* est un résultat du travail dont l'existence est séparable du producteur, qui est stockable, et dont la consommation est postérieure à la production (exemples : l'auto, le livre, les médicaments, la brosse à cheveux). Un *service* est, au contraire, un résultat du travail dont l'existence est inséparable du producteur, qui n'est pas stockable, et dont la consommation est simultanée à la production (exemples : le transport, l'enseignement, les soins médicaux, la coupe de cheveux).

b) Moyens de consommation ou moyens de production

Les biens ou services produits constituent des *moyens de consommation* quand ils sont utilisés par les individus pour satisfaire leurs besoins et aspirations. Ils constituent des *moyens de production* quand ils sont au contraire utilisés pour produire d'autres biens et services³. Cette deuxième utilisation va être considérée dans un instant. Remarquons ici que, selon l'usage qui en est fait, un même bien ou service peut constituer un moyen de consommation ou un moyen de production (exemple : l'électricité pour éclairer le domicile ou pour actionner les machines d'une entreprise).

² La *macro-économie* envisage les phénomènes économiques d'un point de vue *global*, à l'échelle de tout un pays ou d'un ensemble de pays ; la *micro-économie* envisage les phénomènes économiques d'un point de vue *particulier*, à l'échelle d'un individu, d'une entreprise, d'une branche de production. Cette distinction simple entre macro-économie et micro-économie doit être complétée de deux remarques, l'une d'ordre conceptuel, l'autre d'ordre idéologique.

a) Quand les phénomènes économiques sont envisagés à l'échelle d'une branche de production, certains auteurs utilisent également le terme de « méso-économie » (c'est-à-dire économie à l'échelle intermédiaire). Quand les phénomènes sont envisagés à l'échelle d'un pays, tous les auteurs utilisent le terme de « macro-économie » ; mais si l'on tient compte du fait que le pays n'est qu'un élément d'un ensemble plus vaste (l'économie européenne, l'économie mondiale), on peut qualifier de micro-économiques les phénomènes se déroulant à l'échelle de ce pays.

b) L'idéologie dominante suggère que la recherche de l'intérêt particulier par chaque individu ou entreprise (ou branche ou pays) tend à réaliser au mieux l'intérêt général. En réalité, une mesure pertinente d'un point de vue micro-économique peut avoir des effets absolument contraires au niveau macro-économique : ainsi, chaque entreprise ou pays pris isolément a intérêt à réduire ses salaires pour diminuer ses coûts de production et pour augmenter son propre volume de production ; mais la réduction généralisée des salaires entraîne une réduction de la demande globale et donc une diminution de la production globale (voir à ce sujet chap. IX, 3.1.2.).

[3] L'utilisation de biens et services comme moyens de production est également appelée consommation « productive » ou « intermédiaire » (par opposition à la consommation « finale » quand ils sont utilisés comme moyens de consommation).

D'autre part, tout travail se déroule nécessairement au sein d'une entité sociale qui organise la production : entreprise sidérurgique ou pharmaceutique, banque ou ministère, syndicat, ménage, etc. Chacune de ces entités sociales constitue une *unité de production*.

1.3. Le processus de production macro-économique

Le tableau I.1. donne une vue synthétique valable pour n'importe quel processus de travail considéré *isolément*. Si l'on veut considérer la production *globale* d'une société, on peut prolonger le tableau vers la gauche et vers la droite en partant chaque fois des moyens de production (voir tableau I.2.).

En tant qu'*éléments* du processus de travail, les moyens de production utilisés ne tombent pas du ciel : ils sont eux-mêmes produits par le travail humain, dans d'autres processus de production. En tant que *résultats* du processus de travail, les moyens de production fabriqués ne servent que de relais : ils sont destinés à être utilisés dans d'autres processus de production. Si l'on poursuit le raisonnement, on réalise que la production globale des biens et services repose en dernière instance sur deux « forces productives » fondamentales (la force de travail et la nature) et qu'elle sert en définitive à satisfaire des besoins de consommation. Voyons tout cela de plus près.

Tableau I.2. : Fondements et finalité de la production globale

<i>Eléments de la production</i>		<i>Résultats de la production</i>	
Forces productives fondamentales	← Eléments immédiats	Résultats immédiats →	Résultats ultimes
Force de travail + Nature			Moyens de consommation

Note : FT = force de travail ; MC = moyens de consommation ; MP = moyens de production

La nature fournit des matières brutes : air, eau, minerais, végétaux, animaux ... Dans un nombre limité de cas, ces matières brutes peuvent être directement consommées, sans intervention de travail humain : c'est le cas de l'air, déjà signalé. Dans l'immense majorité des cas, la force de travail humaine doit transformer les matières brutes pour en retirer des moyens de consommation.

Dans quelques cas, cette transformation de la matière brute en moyens de consommation est immédiate (le poisson pêché et consommé tel quel). Dans la plupart des cas, les moyens de consommation ne sont obtenus qu'au terme d'un détour plus ou moins long : les matières brutes sont d'abord transformées en matières premières pour d'autres processus de production (le poisson pêché et utilisé dans l'industrie des conserves, le minerai extrait et utilisé dans la métallurgie) ; ces matières premières transformées fournissent tantôt des moyens de consommation (les conserves), tantôt des matières premières plus élaborées qui serviront elles-mêmes à d'autres processus de production pour déboucher finalement sur la production de moyens de consommation (le métal sert à fabriquer tôles et outils destinés à la fabrication des voitures).

La production globale des biens et services peut donc être vue comme une mise en valeur collective de la nature par l'homme. Dans cette mise en valeur collective, l'homme a produit et interposé entre lui-même et la nature des moyens de production de plus en plus divers et perfectionnés : cela lui a permis d'accroître son pouvoir sur la nature et d'en retirer des moyens de

consommation de plus en plus abondants et diversifiés⁵. Comme les moyens de production *utilisés* sont eux-mêmes le produit du travail humain, il apparaît que les multiples biens et services ont pour fondement ultime le travail humain⁶. Comme les moyens de production *fabriqués* constituent des intermédiaires pour accroître la production de moyens de consommation, il apparaît que la production globale aboutit finalement à satisfaire des besoins de consommation.

2. LES ASPECTS SOCIAUX DIFFERENCES DU TRAVAIL

Après avoir étudié les aspects *matériels* du travail, présents dans n'importe quel processus de production, considérons maintenant les aspects *sociaux* du travail, qui varient selon les unités de production.

Le § 2.1. analyse le travail dans la *sphère professionnelle*, c'est-à-dire la sphère où les activités de production sont en principe exercées *en vue d'obtenir un revenu*. Le § 2.2. présente ensuite le travail dans la *sphère non professionnelle*, celle où les activités de production sont pour l'essentiel assumées *gratuitement*⁷. Le § 2.3. synthétise les divers types de travail et d'unités de production, permettant à chaque lecteur de situer et d'analyser ses propres activités de production (professionnelles et non professionnelles) dans le processus de production global.

2.1. Le travail dans la sphère professionnelle

Le travail dans la sphère professionnelle peut être réparti selon deux critères sociaux essentiels : 1. selon que les produits sont – ou non – destinés à être vendus : ce critère permet d'établir une distinction entre *production marchande* et *production non marchande*, entre *travail indirectement social* et *travail directement social* ; 2. selon que les travailleurs offrent – ou non – leurs services sur le « marché du travail » : ce deuxième critère permet d'opposer *travail salarié* et *travail non salarié*.

2.1.1. Production marchande ou non marchande

a) Production marchande et travail indirectement social

1. Dans le secteur de production marchande opèrent une multitude d'*entreprises*. On entend par là des unités de production produisant des marchandises, c'est-à-dire des biens ou services destinés à la vente.

Chaque entreprise décide librement la nature de ses productions (que produire ?), la technique de production (comment produire ?), le volume de production (quelle quantité produire ?), le lieu de production (où produire ?), etc. : c'est le principe de la *libre initiative*. Mais chaque entreprise prend toutes ces décisions *en tenant compte des indications du marché*. Celui-ci intervient par deux biais : en effet, toute entreprise passe par le marché non seulement pour la vente de ses produits (dont elle escompte les recettes les plus élevées possibles), mais aussi pour l'achat de ses machines, matières, etc. (dont elle cherche à minimiser les coûts). Tant que les

⁵ Cette perspective d'une mise en valeur collective et croissante de la nature par l'homme sera considérée de manière critique au chap. VII (section 4).

⁶ Au niveau de chaque processus de production individuel comme au niveau de la production globale, la théorie économique courante distingue et met sur un pied d'égalité deux « facteurs de production » essentiels : le « travail » (la force de travail) et le « capital » (les moyens de travail). Cette conception reste à la superficie des choses : elle ne montre pas que le « capital » est lui-même un produit du travail humain (revoir à ce sujet la comparaison présentée dans l'introduction, 1.2.1.).

⁷ Des exceptions sont possibles : on peut trouver du travail gratuit dans la sphère professionnelle (cas d'un bénévole attaché à une clinique) et du travail rémunéré dans la sphère non professionnelle (cas d'un salarié engagé par une association volontaire) (voir plus loin, 2.2.2. et 2.3.1.).

recettes dépassent les coûts d'un montant jugé suffisant, l'entreprise peut poursuivre ses activités normalement ; mais si les recettes sont insuffisantes par rapport aux coûts, l'entreprise doit revoir ses décisions de production (changer le produit, ou la technique, ou la quantité, ou la localisation, etc.). On peut donc dire que *le marché valide (confirme) ou sanctionne (infirme) les initiatives des entreprises*.

Chaque entreprise produit des biens ou services qui sont destinés, dans leur immense majorité, à être achetés par des personnes autres que les producteurs eux-mêmes. Le travail réalisé dans les entreprises est donc en principe du *travail social*. On entend par là du *travail socialement utile*, c'est-à-dire du travail dont le produit est utile à d'autres que les producteurs eux-mêmes.

C'est la *vente sur un marché qui reconnaît le caractère socialement utile du travail* effectué dans une entreprise. Si un bien ou un service mis en vente trouve acquéreur sur le marché, on a la preuve que le travail effectué dans l'entreprise est utile à d'autres qu'aux producteurs. Ce travail constitue alors du *travail indirectement social* : on entend par là tout travail dont l'utilité sociale est reconnue de manière indirecte, par le biais d'une vente sur le marché⁸. Par contre, si un produit mis en vente ne trouve pas d'acheteur, il apparaît que le travail fourni est socialement inutile.

2. Produisant pour le marché, les entreprises *vivent de la vente de leurs produits*, du prix payé par les acheteurs : si elles réussissent à vendre leurs produits dans des conditions favorables, elles obtiennent les ressources nécessaires au paiement des travailleurs et à la poursuite des activités.

D'un autre côté, les entreprises sont *soumises aux lois du marché* : d'une part, à la loi de la demande (les biens ou services doivent répondre à une demande de la part d'acheteurs) ; d'autre part, à la loi de la concurrence (les biens ou services produits doivent être compétitifs par rapport à ceux des concurrents). Les entreprises sont à tout moment soumises aux aléas du marché (leurs clients ne vont-ils pas acheter d'autres produits ou acheter les mêmes produits chez des producteurs concurrents ?) ; elles sont ainsi confrontées au risque d'une disparition automatique par le jeu de la demande et de la concurrence⁹. Le travail effectué dans les entreprises apparaît donc comme du *travail hétéronome* : on entend par là un travail dont la reproduction est soumise à des normes extérieures, en l'occurrence les lois du marché.

3. Dans la plupart des cas, les initiatives de production marchande émanent de personnes privées (capitalistes ou indépendants : voir plus loin, 2.1.2.) : on a alors affaire à des *entreprises privées*. Dans un certain nombre de cas, cependant, ce sont les autorités publiques qui prennent l'initiative de produire pour la vente (exemple : la SNCB, la SNCF) : on a alors affaire à des *entreprises publiques*.

b) Production non marchande et travail directement social

1. Outre les entreprises, la sphère professionnelle comprend également des *institutions d'intérêt public* (que nous appellerons également, pour faire bref, des *institutions*). On entend par là des unités de production qui produisent des *biens ou services collectifs non marchands* : justice, parcs publics, enseignement ou soins de santé gratuits, services d'état civil, etc. Les produits

⁸ a) Par vente, on entend toute cession contre paiement, qu'il s'agisse d'un transfert de droits de propriété (vente au sens strict) ou d'un transfert de droits d'usage (location, prêt).

b) Aucun jugement moral n'est porté en ce qui concerne « l'utilité sociale » des biens et services produits (aliments, drogues, armes, transports, enseignement...). Dans la discussion théorique de ce chapitre et des chapitres suivants, un produit quelconque est « socialement utile » dès lors qu'il est considéré comme tel soit par des acheteurs (travail indirectement social), soit par une autorité publique (travail directement social : voir ci-dessous, 2.1.1. b)

⁹ Cette sanction du marché peut être atténuée par l'octroi de subsides publics. Ceci concerne en particulier les entreprises *publiques*, dont la finalité normale est de mettre à la portée de tous des biens ou services jugés indispensables.

collectifs non marchands ne sont pas destinés à la vente, mais sont au contraire fournis en principe gratuitement aux utilisateurs.

Tout comme les entreprises, les institutions produisent des biens et services qui sont utilisés, dans leur immense majorité, par des personnes autres que les producteurs eux-mêmes. Le travail qui y est effectué est donc, lui aussi, du *travail social*, du travail socialement utile.

Mais ce n'est pas la vente sur un marché qui reconnaît l'utilité sociale des travaux effectués dans ces institutions : les biens et services sont considérés comme utiles *a priori*, en vertu d'une décision des pouvoirs publics. Le travail qui y est effectué est donc du *travail directement social* : on entend par là tout travail dont l'utilité sociale est reconnue de manière directe par l'autorité publique, indépendamment d'une vente sur le marché.

2. Les institutions d'intérêt public *vivent*, non pas de la vente de biens ou services, mais de *financements publics* : les pouvoirs publics prélèvent des impôts et financent à partir de là les activités des institutions.

Les institutions ne sont pas soumises aux lois et aux aléas du marché, mais elles sont soumises aux lois et aux aléas des pouvoirs publics qui les financent. Les pouvoirs publics ont leurs propres critères concernant la création, le maintien ou la suppression des institutions. Les critères en question peuvent être établis en tenant compte de considérations très diverses : la charge pour les finances publiques, les besoins sociaux à satisfaire, les intérêts partisans ou personnels des politiciens au pouvoir, etc. Si certaines institutions disparaissent, ce n'est pas parce qu'elles ne satisfont pas aux lois du marché, mais parce qu'elles ne répondent pas aux critères des pouvoirs publics. Le travail effectué dans les institutions en question est donc, lui aussi, du *travail hétéronome* : sa reproduction est soumise à des normes extérieures, en l'occurrence les critères des pouvoirs publics.

3. Dans la plupart des cas, les productions collectives non marchandes résultent d'initiatives émanant des pouvoirs publics eux-mêmes : on a alors affaire à des *institutions publiques*. Dans certains cas, cependant, des personnes privées mettent en œuvre des productions non marchandes et obtiennent pour celles-ci un statut de service public avec financement par les pouvoirs publics : on parlera alors d'*institutions privées à financement public* (exemple : le réseau de l'enseignement libre en Belgique, de l'enseignement privé sous contrat en France).

2.1.2. Travail salarié ou travail non salarié

Le critère précédent a réparti les travailleurs d'après le caractère marchand ou non marchand des *biens ou services* qu'ils contribuent à produire : certains contribuent à produire des biens et services destinés au marché, d'autres des biens et services qui ne passent pas par le marché. Le critère suivant répartit ces mêmes travailleurs d'après le caractère marchand ou non marchand de la *force de travail* : les uns vendent leur force de travail (les salariés), les autres non ; parmi ces derniers, certains achètent de la force de travail (les capitalistes), d'autres non (les indépendants).

a) Les salariés

Les salariés se caractérisent par les traits suivants : 1. Ils sont *juridiquement libres* de mettre ou de ne pas mettre leur force de travail à la disposition d'autrui¹⁰. 2. S'ils mettent leur force de travail à la disposition d'autrui, c'est en passant par le *marché du travail* : ils y offrent leur force

¹⁰ Ceci les distingue des travailleurs juridiquement contraints de travailler pour autrui en vertu de liens personnels : tel est le cas de l'esclave (propriété de son maître) ou du paysan asservi (redevable d'obligations à l'égard du propriétaire féodal dont il dépend).

de travail à d'éventuels employeurs, en échange d'un salaire¹¹. 3. S'ils vendent leur force de travail contre salaire, c'est – dans les cas habituels – parce qu'ils sont *économiquement obligés* de le faire : manquant de *moyens de production* (terres, équipements), ils ne peuvent produire eux-mêmes et vivre de la vente ou de la consommation directe de leurs produits ; manquant d'*actifs transférables* (immeubles, titres), ils ne peuvent vivre non plus de revenus de propriétés ; pour assurer leur subsistance et obtenir les revenus recherchés, ils ne peuvent que vendre leur *force de travail*¹².

Les salariés forment la catégorie sociale de loin la plus nombreuse. Cette catégorie inclut tous ceux qui vendent leur force de travail, quels que soient le statut juridique et les tâches concrètes, quel que soit l'employeur, quels que soient la durée de l'emploi et le niveau du salaire. Elle inclut donc les ouvriers, les employés, les cadres, les fonctionnaires, mais aussi les apprentis, les intérimaires, les travailleurs engagés dans le cadre de programmes de lutte contre le chômage.

Tous ces salariés peuvent être répartis en deux groupes, selon que leur employeur et eux-mêmes relèvent du secteur de production marchande (travail indirectement social) ou du secteur des institutions (travail directement social).

b) Les capitalistes

Les capitalistes sont définis par deux critères : 1. Ils possèdent des moyens de production (des entreprises)¹³ et vivent, non pas de la vente de leur force de travail, mais de la vente des biens ou services produits dans leur entreprise. 2. Pour mettre en œuvre leurs moyens de production, pour produire les biens et services destinés à la vente, ils achètent la force de travail de salariés.

Le travail des capitalistes est essentiellement un travail d'organisation et de direction. Deux remarques doivent cependant être faites à ce sujet. Tout d'abord, dans certaines *petites* entreprises, les capitalistes participent également au travail d'exécution normalement réservé aux salariés. Par ailleurs, dans la plupart des *grandes* entreprises, les capitalistes délèguent une partie plus ou moins étendue de leurs tâches d'organisation et de commandement à des salariés spécialement engagés à cet effet : les cadres (voir chapitre VII, 1.2.2.a).

Tous les capitalistes relèvent du secteur de production marchande. Ils y participent soit *individuellement* (petit capitaliste à la tête d'une entreprise de propriété individuelle), soit *associés* à d'autres capitalistes (conseil d'administration d'une société anonyme).

¹¹ Puisque la force de travail et le travail sont deux choses distinctes (voir plus haut 1.2.2. a), le marché sur lequel les travailleurs cèdent leur force de travail devrait être appelé « marché de la force de travail » plutôt que « marché du travail ». Quant à la cession de la force de travail, il ne s'agit évidemment pas d'une *vente* au sens strict (les offreurs restent propriétaires juridiques de leur force de travail), mais d'un transfert de droits d'usage (la force de travail est mise à la disposition de l'employeur sous forme d'un *louage*).

¹² a) Le processus historique qui a fait perdre aux travailleurs leur accès aux moyens de production et de consommation est appelé processus de prolétarianisation. Ce dernier est à la fois un processus de formation d'un marché pour la force de travail et un processus de formation d'un marché pour les produits des entreprises (voir chap. VII, 3.2.1. et 3.3.1. a).

b) Le fait d'offrir de la force de travail contre un salaire n'exclut pas que le salarié puisse disposer de *certain*s moyens de production ou avoirs transférables ; mais tant que ceux-ci sont insuffisants pour assurer sa subsistance ou le niveau de vie recherché, la vente de force de travail reste nécessaire.

c) Un peu partout dans le monde, de nombreuses familles rurales et urbaines sont obligées, pour assurer leur subsistance, de combiner production à petite échelle (agriculture minifundiste, commerce ambulant) et vente de force de travail : il s'agit alors de familles « semi-prolétaires » (par opposition aux « prolétaires » proprement dits, qui ne vivent que de la vente de force de travail).

¹³ Les capitalistes ne sont pas nécessairement *propriétaires juridiques* des moyens de production : ils peuvent prendre en location les bâtiments, terrains, équipements (de même qu'ils louent la force de travail des salariés et qu'ils empruntent de l'argent). Le fait important est que les capitalistes ont le *pouvoir de disposition* (la « propriété réelle ») sur les moyens de production, sur la force de travail des salariés, sur l'argent emprunté. La distinction entre propriété juridique et propriété réelle sera soulignée à plusieurs reprises : voir notamment chap. VII, 2.2.1.a (sur la concentration du capital) ; conclusion, section 1 (sur l'actionnariat ouvrier) ; annexe 12 (sur les classes sociales).

c) *Les indépendants*

Les producteurs indépendants sont définis par deux critères également : 1. Comme les capitalistes, ils possèdent des moyens de production (des entreprises) et vivent, non pas de la vente de leur force de travail, mais de la vente des biens ou services produits dans leur entreprise. 2. Contrairement aux capitalistes, ils n'achètent pas la force de travail de salariés pour produire ces biens et services, mais ils les produisent personnellement. (Ils peuvent éventuellement recourir à la collaboration de membres de leur famille – les « aidants » – mais il ne s'agit pas là d'une main-d'œuvre salariée achetée sur le marché du travail.)

Tous les indépendants relèvent également du secteur de production marchande. Pour marquer l'analogie et la différence avec les capitalistes, on les qualifie également de *petits producteurs marchands* : « marchands » puisqu'ils produisent pour la vente, « petits » dans la mesure où ils ne peuvent compter sur l'achat de force de travail pour étendre leur entreprise¹⁴.

Comme les capitalistes, les indépendants participent à la production marchande soit comme producteurs *individuels* (artisans, petits commerçants, membres de professions libérales), soit comme producteurs *associés* (coopérative ouvrière, association d'avocats).

d) *Les rentiers*

Dernière catégorie à signaler : celle des *rentiers*, ou personnes vivant des revenus de leurs propriétés. Les rentiers gagnent leur vie sans travailler : ils ne travaillent ni comme salariés, ni comme capitalistes, ni comme indépendants. Ils se contentent de mettre leurs avoirs à la disposition d'autres personnes contre paiement de rentes. Les avoirs en question peuvent être des terres, des immeubles, de l'argent, des titres représentatifs de l'argent avancé (actions, obligations). Les propriétaires de ces avoirs en transfèrent soit l'usage uniquement (fermage, location, prêt), soit la propriété elle-même (vente). Ils obtiennent en contrepartie des rentes périodiques (rentes foncières, revenus immobiliers, intérêts, dividendes) ou une rente globale payée en une fois (prix de vente de l'actif vendu).

Les salariés, les capitalistes et les indépendants peuvent obtenir une partie de leurs revenus sous forme de rentes. C'est le cas des individus qui placent leur épargne et en retirent des intérêts. C'est surtout le cas des sociétés capitalistes qui contrôlent des masses énormes de titres : elles en retirent les intérêts et dividendes correspondants, ainsi que les profits résultant de transactions spéculatives. Mais ces diverses rentes ne transforment pas les salariés, capitalistes ou indépendants en rentiers : seuls les rentiers gagnent leur vie sans travailler.

2.2. *Le travail dans la sphère non professionnelle*

La sphère non professionnelle repose sur le travail gratuit des producteurs. Une grande partie de ce travail se déroule à l'intérieur des *ménages* : il s'agit du *travail domestique*. Celui-ci peut être défini comme du travail réalisé sans contrepartie monétaire par et pour des membres de ménages. Cette définition n'implique pas que les producteurs et les bénéficiaires du travail domestique appartiennent à un même ménage : elle englobe également les services rendus d'un ménage à un autre.

Une autre partie des activités gratuites se déroule dans le cadre d'*associations volontaires* (comités de quartier, associations caritatives, associations de défense des droits de l'homme, de défense de l'environnement, partis politiques, syndicats, etc.). Ces associations reposent sur l'adhésion libre et sur le travail bénévole de leurs membres ; elles fournissent des biens ou services

¹⁴ a) Les « indépendants » qui utilisent de la main-d'œuvre salariée pour produire une partie des biens ou services vendus ne sont pas d'authentiques indépendants : ce sont en fait de petits capitalistes.

b) Tandis que les capitalistes constituent la *bourgeoisie*, les indépendants constituent ce qu'on appelle la « *petite-bourgeoisie* » : ce terme courant est ambigu, dans la mesure où il risque de suggérer que les indépendants authentiques seraient de petits capitalistes.

gratuits aux membres eux-mêmes et/ou à des tierces personnes. Contrairement aux entreprises, elles ne vivent pas de la vente de produits (sauf éventuellement à titre accessoire, pour réaliser les finalités de l'association) ; contrairement aux institutions, elles ne vivent pas non plus de financements publics (sauf, ici aussi, à titre accessoire).

En parallèle avec ce qui a été dit plus haut du travail dans la sphère professionnelle, on peut brièvement caractériser de la manière suivante le travail exercé dans la sphère non professionnelle.

2.2.1. Travail privé ou social, travail autonome

Dans la sphère non professionnelle, le travailleur peut produire des biens et services qui ne sont utiles qu'à lui-même : il en va ainsi dans tout ménage réduit à une seule personne, ainsi que dans tout « hobby » sans autre destinataire que la personne qui s'y consacre. On ne parlera pas de travail social dans ces cas, mais bien de *travail privé*, c'est-à-dire de travail dont le produit n'est utile qu'au producteur lui-même. Dans les associations, par contre, les activités bénéficient normalement à d'autres qu'aux producteurs eux-mêmes : on a affaire à du travail socialement utile, à du *travail social*.

Les ménages et les associations volontaires *vivent essentiellement du bénévolat* : travail gratuit, cotisations payées par les membres des associations, dons remis aux associations. Le travail dans la sphère non professionnelle n'est soumis ni à la validation du marché (dans la mesure où il n'y a pas vente de produits) ni à celle des pouvoirs publics (dans la mesure où il n'y a pas financement public). Il s'agit d'un *travail autonome*, c'est-à-dire d'un travail dont la reproduction est soumise à des normes propres : le travail de la sphère non professionnelle peut se reproduire tant que dure le bénévolat sur lequel il est fondé.

2.2.2. Travail non salarié

La sphère non professionnelle repose sur le travail gratuit des producteurs. La force de travail de ces derniers ne passe pas par le marché du travail : il s'agit d'un *travail non salarié*. Beaucoup d'associations volontaires recourent cependant à un certain nombre de travailleurs professionnels pour assurer la permanence et le développement des activités de l'association : dans ces cas, le travail bénévole des membres est complété par un travail professionnel salarié¹⁵.

2.3. Synthèse et conclusion

2.3.1. Vue d'ensemble sur le travail

Le tableau I.3. répartit l'ensemble du travail, professionnel ou non, selon les deux critères sociaux analysés, à savoir : le caractère *marchand* (ou non marchand) des biens et services produits, et le caractère *salarié* (ou non salarié) du travail fourni. En reprenant les diverses distinctions faites dans l'analyse ci-dessus, on peut distinguer 8 types d'unités de production (de A1 à D2)¹⁶.

¹⁵ Les travailleurs professionnels qui exercent des activités au sein des ménages (servantes, aides familiales) ne fournissent pas du travail domestique au sens défini plus haut. Il ne faut pas non plus les considérer comme des salariés des ménages : les ménages n'achètent pas la force de travail de ces producteurs, mais bien les services qu'ils produisent (soit comme indépendants, soit comme salariés d'entreprises ou d'organisations extérieures aux ménages).

¹⁶ a) Pour être complet, on pourrait ajouter une rubrique A3, constituée par les *entreprises sans but lucratif* : celles-ci produisent pour le marché et utilisent de la force de travail salariée, tout comme les entreprises capitalistes et les entreprises publiques ; elles sont de statut juridique privé (comme les entreprises capitalistes) mais peuvent subsister sans faire de profit (comme les entreprises publiques).

b) Le « *secteur public* » recouvre les entreprises publiques (rubrique A2) et les institutions publiques (C1) ; à ces dernières sont assimilées beaucoup d'institutions privées (C2). Le « *secteur associatif* » regroupe les entreprises

Tableau I.3. : Une classification des activités et des unités de production

	<i>Production marchande</i>	<i>Production non marchande</i>
<i>Travail salarié</i>	A. Entreprises salariales A1. capitalistes A2. publiques (Vivent de la vente) (Travail indirectement social, travail hétéronome)	C. Institutions d'intérêt public C1. publiques C2. privées (Vivent de financements publics) (Travail directement social, travail hétéronome)
<i>Travail non salarié</i>	B. Entreprises indépendantes B1. individuelles B2. collectives (Vivent de la vente) (Travail indirectement social, travail hétéronome)	D. Sphère non professionnelle D1. associations volontaires D2. ménages (Vivent du bénévolat) (Travail privé ou social, travail autonome)

Le tableau I.3. ne dit rien sur la nature des productions effectuées. En réalité, une même production, définie par la nature du produit, peut se trouver dans deux ou plusieurs des rectangles distingués, voire même dans tous : ainsi, l'enseignement et l'éducation sont assurés essentiellement dans la sphère de *production non marchande* (écoles = C1 et C2, travail au foyer = D2), mais aussi dans la sphère de *production marchande* (cours particuliers = B1, écoles de conduite automobile = A1, etc.). Une même production peut aussi passer d'une rubrique ou d'un rectangle à l'autre selon l'évolution politique (privatisation d'entreprises publiques = passage de A2 à A1 ; transformation d'une crèche communale gratuite en une crèche privée entièrement financée par les parents = passage de C1 à B2 par exemple).

En ce qui concerne les critères sociaux, le tableau I.3. est basé sur des distinctions théoriques tranchées, alors que les situations concrètes peuvent être beaucoup plus complexes. Le tableau repose en effet sur deux hypothèses simplificatrices.

- En premier lieu, le tableau suppose que tout le travail presté dans la sphère professionnelle (rectangles A, B, C) est du travail professionnel, et que tout travail presté dans la sphère non professionnelle (rectangle D) est du travail gratuit.

En réalité, on peut trouver du travail gratuit en divers points de la sphère professionnelle : ainsi les entreprises indépendantes individuelles (B1) recourent souvent au travail gratuit presté par des membres de la famille (les « aidants » dans le petit commerce, dans les fermes familiales) ; le ministère de la défense nationale (dans C1) bénéficie du travail gratuit imposé aux jeunes appelés ; des travailleurs bénévoles divers peuvent apporter une contribution gratuite dans des entreprises ou institutions (ainsi les bénévoles dans les cliniques). Inversement, on peut trouver du travail professionnel au sein de la sphère non professionnelle : c'est le cas des salariés engagés par les associations volontaires (D1)¹⁷.

indépendantes collectives (B2) et les associations volontaires (D1). Ce qu'on appelle – de manière très inappropriée – le « *secteur non marchand* » regroupe en fait toutes les unités de production non capitalistes.

[17] Ces diverses exceptions n'affectent cependant pas le caractère du travail presté dans l'une ou l'autre sphère. Le travail gratuit presté dans la sphère professionnelle (aidants, bénévoles divers) est du travail hétéronome : comme tout le travail exercé dans l'unité de production considérée, il est soumis à la validation du marché (travail indirectement social) ou à celle des pouvoirs publics (travail directement social). Inversement, le travail professionnel exercé dans une association et financé par cette association constitue du travail autonome : comme tout le travail bénévole presté dans l'association, il échappe aussi bien à la validation du marché qu'à celle des pouvoirs publics.

- En second lieu, le tableau suppose que chaque unité de production (chaque rectangle) ne dispose, pour assurer sa reproduction, que d'une seule source de revenus ou de financement : les entreprises marchandes (rectangles A et B) vivent de la vente de leurs produits, du *prix payé par les acheteurs* ; les institutions (rectangle C) vivent de *financements publics* impliquant des prélèvements obligatoires ; les ménages (D2), en tant qu'unités de production et non de consommation, reposent uniquement sur le *travail gratuit* de leurs membres ; et les associations (D1) vivent uniquement du *bénévolat* (travail gratuit, cotisations, dons).

La réalité est souvent différente, en ce sens qu'une même unité de production peut disposer de plusieurs sources de revenus en proportions variables. Ainsi, les entreprises marchandes peuvent reposer en partie sur des *subsidés publics* (compagnies de chemin fer par exemple) ou/et sur des *cotisations* de membres (clubs de football), sans compter les *rentes* liées à la propriété d'actifs (sociétés financières). Les associations peuvent également *vendre* des services à leurs membres ou à des utilisateurs extérieurs ; elles peuvent bénéficier, le cas échéant, de *subsidés publics* (pour financer les coûts matériels ou le personnel engagé). Les institutions exigent pour divers services un *paiement individualisé* de la part des bénéficiaires : frais d'inscription pour les études, timbres pour les actes d'état civil, etc. Et les productions des ménages peuvent éventuellement bénéficier de certains *subsidés publics* (allocation de la mère au foyer).

Toutes ces exceptions montrent que les situations concrètes sont moins tranchées que les distinctions théoriques. Elles montrent notamment que la frontière entre production marchande et production non marchande peut être difficile ou même impossible à tracer. Ainsi, une crèche financée moitié par la commune, moitié par les parents, relève tout autant de la production non marchande que de la production marchande. Un établissement d'enseignement relève *plutôt* de la production non marchande s'il vit surtout de subsidés publics, *plutôt* de la production marchande s'il vit surtout de paiements privés. Et ainsi de suite.

Ces écarts entre situations réelles mélangées et distinctions théoriques tranchées ne posent cependant pas de problème majeur dans l'optique de ce manuel. En effet, celui-ci ne vise pas à étudier les caractères concrets de telle ou telle unité de production particulière (optique micro-économique), mais cherche à comprendre les caractères fondamentaux de la société considérée *globalement* (optique macro-économique). Dans cette perspective globale, on peut légitimement raisonner en supposant que chaque unité de production particulière présente des caractères typiques et, entre autres, qu'elle relève clairement de la production marchande ou de la production non marchande.

Une remarque complémentaire doit être introduite ici. Le tableau I.3. appréhende l'ensemble du travail, mais n'appréhende en principe *que* le travail, c'est-à-dire les activités de production (au sens large). Il ignore les activités de consommation et, de façon plus générale, tout le temps libre.

Alors que dans le travail l'individu ne peut en général développer que des aptitudes limitées, c'est dans le temps libre qu'il peut en principe épanouir à son gré les diverses autres facettes de sa personnalité. Si l'on juxtaposait aux divers rectangles du tableau I.3. un rectangle supplémentaire représentant le temps libre, on pourrait dire que la finalité ultime du développement consiste, d'une part, à réduire la superficie du travail pour élargir celle du temps libre et, d'autre part, à répartir équitablement entre tous les individus les possibilités de travail et de temps libre. La réalisation de ce projet suppose à la fois un accroissement de la productivité du travail (dans les divers rectangles) et une réduction généralisée du temps de travail (garantissant le plein emploi). La logique capitaliste favorise un accroissement de la productivité (voir chap. VII, § 1.2.) mais empêche le plein emploi en faisant obstacle à la réduction généralisée du temps de travail (voir chap. VII, 4.1.2., spécialement note 33).

La distinction entre travail et temps libre présente, comme toutes les distinctions théoriques, un caractère tranché par rapport à une réalité plus nuancée. Dans certaines circonstances heureuses, le travail professionnel et/ou le travail domestique revêtent des aspects variés et créatifs, et l'individu y trouve un moyen essentiel pour épanouir de multiples aspects de sa personnalité : travail et temps libre tendent alors à fusionner. Les activités bénévoles dans les associations volontaires (rubrique D1) sont probablement celles où

la distinction entre travail et temps libre peut s'estomper le plus : il en est ainsi parce que ces activités se situent en dehors des contraintes habituelles de la vie professionnelle et du ménage et qu'elles échappent en principe aux lois du marché comme aux lois des pouvoirs publics.

2.3.2. Introduction à l'étude de la société capitaliste

Ce qui distingue la société capitaliste de toute autre société, c'est évidemment l'existence et le caractère dominant de la *production capitaliste* (rubrique A1). Le travail domestique (D2) et le travail du petit producteur indépendant (B1) se retrouvent à des degrés divers dans pratiquement toutes les sociétés, depuis la société féodale jusqu'à la société planifiée centralement ; il en va de même pour le travail presté dans des associations (D1). La généralisation du travail directement social (C1+C2) serait typique d'une *société centralisée* ; la prédominance d'entreprises publiques (A2) définirait l'une ou l'autre forme de « *capitalisme d'Etat* » ; et la prédominance d'entreprises coopératives (B2) pourrait être assimilée à un « *socialisme de marché* ».

Pour comprendre la société capitaliste – objectif de ce manuel – il est prioritaire de comprendre en profondeur ce qui lui est spécifique, à savoir la production de type capitaliste. Celle-ci sera d'abord analysée *en soi*, en faisant abstraction (provisoirement) de l'existence des divers autres types de production. Ceux-ci ne seront introduits que plus tard dans l'analyse, au chapitre VI. On verra alors en particulier comment le travail domestique, les productions indépendantes et les institutions d'intérêt public interagissent avec la production capitaliste.

Le tableau I.3. permet de dégager deux caractères distinctifs essentiels de la production capitaliste (rubrique A1). Quelle que soit la nature des biens ou services produits, il s'agit d'une production *destinée au marché* et *effectuée par des salariés*. Deux autres traits essentiels sont bien connus : la recherche du *profit* et la *concurrence*.

Dans le chapitre II, on va considérer exclusivement le premier des caractères mentionnés : on va analyser en détail la *production de marchandises*, sans tenir compte du caractère salarié ou non salarié du travail. Le travail salarié et le profit seront introduits au chapitre III, la concurrence au chapitre V.

SUPPORTS PEDAGOGIQUES RELATIFS AU CHAPITRE I

RESUME

1. Le travail présente toujours certains *aspects matériels* communs, tant au niveau des éléments mis en œuvre que des résultats produits. Dans les deux cas, il convient de compléter le point de vue micro-économique par un point de vue macro-économique.

En ce qui concerne les *éléments* mis en œuvre, tout processus de production *particulier* utilise de la force de travail et des moyens de production (ces derniers recouvrent à la fois des moyens de travail et des objets de travail). Comme les moyens de production utilisés doivent eux-mêmes être produits, on se rend compte que la production *globale* repose en définitive sur deux « forces productives » fondamentales : d'une part les travailleurs, qui fournissent la force de travail, d'autre part la nature, qui fournit les matières brutes.

En ce qui concerne les *résultats*, tout processus de production *particulier* produit des valeurs d'usage, c'est-à-dire des biens ou services utiles ; ces biens ou services peuvent être soit des moyens de consommation, soit des moyens de production. Comme les moyens de production fabriqués ne constituent que des

intermédiaires destinés à accroître des productions ultérieures, on se rend compte que la production *globale* sert en définitive à satisfaire des besoins de consommation.

2. Le travail présente des *aspects sociaux* très différenciés. Quelle que soit la nature concrète des éléments mis en œuvre et des résultats produits, les diverses unités de production peuvent être classées en fonction de deux critères sociaux essentiels : d'une part, travail salarié ou non salarié (la force de travail utilisée est-elle, ou non, achetée sur le « marché du travail » ?) ; d'autre part, production marchande ou non marchande (les biens ou services produits sont-ils, ou non, destinés à la vente ?). En fonction de ces deux critères, on peut schématiquement distinguer (voir tableau I.3.) : A. des entreprises salariales (capitalistes ou publiques, et éventuellement des entreprises privées sans but lucratif) ; B. des entreprises indépendantes (individuelles ou collectives) ; C. des institutions d'intérêt public (institutions publiques ou privées) ; D. des unités de production appartenant à la sphère non professionnelle (associations volontaires et ménages).

Toutes les *entreprises* vivent en principe de la vente de leurs produits. Le travail qui y est réalisé (par les salariés et capitalistes, ou par les indépendants) est du *travail indirectement social*, c'est-à-dire du travail dont l'utilité sociale n'est reconnue que de manière indirecte, par le biais de la vente des produits sur le marché. Le travail y est en même temps du travail *hétéronome*, c'est-à-dire du travail dont la reproduction est soumise à des normes extérieures : les entreprises sont en effet soumises aux lois du marché (elles ne se maintiennent que si elles répondent à la demande des acheteurs et si elles sont compétitives par rapport aux concurrents).

Contrairement aux entreprises, les *institutions* d'intérêt public produisent des biens ou services non marchands ; elles vivent, non pas de la vente, mais de financements publics. Le travail qui y est réalisé (par des salariés) est du *travail directement social*, c'est-à-dire du travail dont l'utilité sociale est reconnue de manière directe par l'autorité publique qui assure le financement. Le travail y est également *hétéronome*, en ce sens que ces institutions sont soumises aux décisions des pouvoirs publics (elles ne se maintiennent que si elles répondent aux critères fixés par ces derniers).

Dans la *sphère non professionnelle*, les ménages et les associations volontaires vivent en principe du travail gratuit et du bénévolat. Le travail fourni peut être *social* (utile à d'autres qu'aux producteurs eux-mêmes) ou *privé* (utile aux seuls producteurs). Le travail est *autonome*, dans la mesure où ces unités de production ne sont soumises ni aux lois du marché ni aux décisions des pouvoirs publics (elles se maintiennent tant que dure le bénévolat).

Les situations concrètes peuvent être beaucoup plus complexes que les distinctions théoriques présentées ci-dessus. Ainsi, une même unité de production peut vivre en partie de la vente et en partie de financements publics, relevant donc à la fois de la production marchande et de la production non marchande. Une analyse micro-économique (portant sur des unités de production particulières) doit nécessairement prendre en compte toute cette complexité des situations concrètes ; par contre, une analyse macro-économique (portant sur la société dans son ensemble) peut être menée en supposant que chaque unité de production particulière correspond aux critères théoriques énoncés.

CONCEPTS A ASSIMILER (voir lexique)

Capitaliste	Production non marchande
Entreprise	Salarié
Force de travail	Travail
Indépendant (petit producteur marchand)	Travail autonome
Institution (d'intérêt public)	Travail directement social
Macro-économie	Travail domestique
Micro-économie	Travail hétéronome
Moyens de consommation	Travail indirectement social
Moyens de production	Travail privé
Moyens de travail	Travail professionnel
Objets de travail	Travail social
Production marchande	Valeur d'usage

EXERCICES (réponses en fin de livre)

A. Principes de base

- 1.1. Quelle différence y a-t-il entre micro-économie et macro-économie ?
- 1.2. Qu'entend-on par valeur d'usage ? D'où proviennent les valeurs d'usage ?
- 1.3. Quelle différence y a-t-il :
 - entre biens et services ?
 - entre moyens de production et moyens de consommation ?
 - entre moyens de production et moyens de travail ?
 - entre travail et force de travail ?
- 1.4. Le tableau I.1. synthétise le processus de production (ou processus de travail) tel qu'il se présente dans n'importe quelle unité de production particulière (point de vue micro-économique). A partir de ce tableau, expliquez les *éléments* et les *résultats* du processus de production.
- 1.5. Le tableau I.2. considère la production à l'échelle de l'ensemble de la société (point de vue macro-économique). A partir de ce tableau, expliquez pourquoi :
 - a) la force de travail et la nature constituent les deux forces productives fondamentales de la production globale ;
 - b) la production globale sert en définitive à satisfaire des besoins de consommation.
- 1.6. Quelle différence y a-t-il :
 - entre travail professionnel et travail non professionnel ?
 - entre travail social et travail privé ?
 - entre travail directement social et travail indirectement social ?
 - entre travail hétéronome et travail autonome ?
 - entre travailleur salarié et travailleur non salarié ?
- 1.7. En quoi la situation d'un producteur indépendant est-elle semblable à celle d'un capitaliste, et en quoi est-elle différente ?
- 1.8. Le tableau I.3. rassemble les différents types de travail et d'unités de production.
 - a) Sur base de quels critères le tableau a-t-il été construit ?
 - b) Quelle différence y a-t-il :
 - entre les entreprises et les autres unités de production ?
 - entre les entreprises capitalistes et les entreprises publiques ?
 - entre les institutions publiques et les institutions privées (d'intérêt public) ?
 - entre les entreprises publiques et les institutions publiques ?
 - c) Expliquez pourquoi le travail est :
 - indirectement social et hétéronome dans les entreprises (rectangles A et B) ;
 - directement social et hétéronome dans les institutions (rectangle C) ;
 - privé ou social, mais autonome, dans la sphère non professionnelle (rectangle D).

B. Approfondissement

- 1.9. Quels sens les diverses théories économiques donnent-elles au concept « moyens de production » ?
- 1.10. Quelle différence y a-t-il entre « consommation productive » (ou « consommation intermédiaire ») et « consommation finale » ?
- 1.11. La théorie économique met habituellement sur un pied d'égalité deux « facteurs de production » essentiels, à savoir le « travail » et le « capital ». Quelle(s) critique(s) peut-on formuler à l'encontre de cette présentation ?

1.12. Précisions terminologiques et juridiques :

- a) Les capitalistes et indépendants sont-ils nécessairement *propriétaires* de leurs moyens de production ?
- b) Les entreprises doivent-elles nécessairement *vendre* leurs produits pour qu'il y ait travail indirectement social ?
- c) Les salariés *vendent*-ils leur force de travail ?

C. Applications

1.13. Choisissez deux processus de production dans lesquels vous êtes impliqué (un dans la sphère professionnelle, un dans la sphère non professionnelle). Pour chacun d'eux, spécifiez les moyens de production utilisés, en distinguant moyens de travail et objets de travail.

1.14. Situez, dans le tableau I.3., les divers travaux suivants :

- a) la production de soins de santé
- b) le travail en noir
- c) les activités du secteur informel
- d) le travail de l'étudiant

1.15. Situez vos activités de production (activités professionnelles et non professionnelles) dans le tableau I.3. Expliquez pourquoi vos activités constituent du travail privé ou du travail social, du travail directement ou indirectement social, du travail autonome ou hétéronome.

Remarques :

- Pour répondre à la question, il faut éventuellement distinguer deux ou plusieurs unités de production à l'intérieur d'une même entité. Ainsi, une association volontaire ou une institution (publique ou privée) peut organiser, à titre accessoire, certaines activités de production marchande (vente de biens et services) ; elle doit être assimilée à une entreprise pour cette partie de ses activités.
- Un exemple de réponse à la question est fourni en fin de livre.

1.16. Dans les commentaires économiques que vous lisez ou entendez, ou que vous faites, repérez si l'approche est micro-économique ou macro-économique.

CHAPITRE II

LE FONDEMENT DES PRIX ET DES REVENUS : LA VALEUR

Le chapitre I s'est intéressé à la *production de biens et services* en général. On est parti de la constatation que, mis à part les « dons de la nature », les biens et services *consommés* doivent au préalable être *produits*. Le *travail*, c'est précisément l'ensemble des activités de *production* des biens et services, par opposition à leur consommation. Ces activités de production ont été réparties selon divers critères, en particulier selon le caractère marchand ou non marchand de la force de travail et des produits du travail (voir synthèse au tableau I.3.).

Le chapitre II centre l'attention, non plus sur la production de biens et services en général, mais sur la production de biens et services destinés au marché, sur la *production de marchandises* (rectangles A et B du tableau I.3.). Le chapitre ignore les productions non marchandes : celles-ci ne seront introduites que plus tard dans l'analyse. D'autre part, à l'intérieur de la production marchande, le chapitre ne distingue pas entre travail salarié et travail non salarié : les principes avancés valent dans les deux cas, et les spécificités de la production marchande salariée ne seront considérées qu'au chapitre suivant¹.

Après avoir défini de manière précise le concept de *marchandise* (section 1), le chapitre montre les liens entre le phénomène visible du prix et la réalité invisible de la valeur, c'est-à-dire du travail indirectement social : la section 2 étudie la nature et la grandeur de la *valeur*, la section 3 étudie la nature et la grandeur des *prix*. L'analyse du chapitre débouche sur une conclusion essentielle : dans une société marchande, la source de tous les *revenus* réside dans le travail consacré à la production de marchandises (section 4).

1. LA MARCHANDISE

Les marchandises sont des *produits du travail humain échangés sur le marché*. Pour qu'un bien ou service puisse être considéré comme une marchandise, il faut – et il suffit – que deux conditions soient remplies : a) d'une part, que le bien ou service soit le produit d'un *travail humain*, le résultat d'une activité de *production* ; b) d'autre part, que ce produit soit échangé sur le *marché*, qu'il y soit vendu².

¹ Pour ignorer les spécificités de la production marchande *salariée*, on peut supposer implicitement que les marchandises sont produites par des petits producteurs marchands, c'est-à-dire par des producteurs *indépendants* travaillant pour leur propre compte.

² Les biens et services destinés à la vente mais non vendus constituent-ils des marchandises ? On peut argumenter que les produits destinés à la vente constituent de simples « candidats au statut de marchandise » et ne deviennent réellement des marchandises que s'il y a vente, et à ce moment-là seulement (de même que la valeur, comme on le verra plus loin, ne devient une réalité que s'il y a vente, et à ce moment-là seulement : voir 2.1.2.b). On peut ici ignorer le problème en supposant que les produits destinés à la vente sont effectivement et immédiatement vendus.

1.1. Deux conditions nécessaires

Les biens ou services qui ne remplissent pas l'une ou l'autre des conditions mentionnées ne sont pas des marchandises. C'est le cas pour les produits de la nature, ainsi que pour les produits du travail humain non destinés au marché.

Les *produits de la nature* (ou « dons de la nature », ou ressources naturelles) sont les biens ou services qui sont fournis directement par la nature, *sans l'intervention du travail humain*. Ainsi le gisement de matières premières, l'eau de la rivière, la terre vierge, le fruit sauvage, etc. n'impliquent aucune production humaine et ne sont pas des marchandises. (Par contre, les matières premières extraites, l'eau amenée aux habitations, la terre cultivée, le fruit du verger, etc. impliquent la médiation d'une activité humaine et constituent des marchandises s'ils sont vendus.)³

Quant aux *produits du travail humain non destinés au marché*, ils comprennent deux types de biens et services :

- les biens et services collectifs produits dans les *institutions d'intérêt public* (rectangle C du tableau I.3.) : ces biens et services sont financés par la collectivité – moyennant des prélèvements obligatoires – et livrés gratuitement aux utilisateurs (par exemple : des services de transports gratuits, les services de l'administration) ;

- les biens et services produits dans la *sphère non professionnelle*, c'est-à-dire dans les ménages et les associations volontaires (rectangle D du même tableau) : ces biens et services reposent sur le travail gratuit des producteurs et sont aussi fournis gratuitement aux utilisateurs, sans passer par le marché.

1.2. Deux conditions suffisantes

Dès qu'un produit quelconque est le résultat d'un travail humain et qu'il est vendu, il est une marchandise. Cela est vrai pour l'ensemble des services, qui doivent s'analyser de la même manière que les biens : ce sont des marchandises dans la mesure où ils sont vendus.

Ainsi, les services de transport sont des marchandises dans le cas d'un chauffeur de taxi, mais pas dans le cas d'un automobiliste qui se déplace lui-même ou qui transporte des auto-stoppeurs. De même, un cours particulier est une marchandise (il est vendu), mais le même enseignement assuré dans une école gratuite n'en est pas une. Le contenu concret des services n'entre pas en ligne de compte, pas plus que leur caractère plus ou moins matériel ou immatériel : l'enseignement de la philosophie, par exemple, est moins matériel que le transport de l'acier, mais les deux sont des marchandises s'ils sont vendus⁴.

2. LA FACE CACHEE DE LA MARCHANDISE : LA VALEUR

2.1. La nature de la valeur

2.1.1. Le commun dénominateur des marchandises

Un des phénomènes les plus visibles dans une société marchande est l'échange de marchandises à un certain prix. Chaque producteur produit certaines marchandises spécialisées et les vend à un certain prix sur le marché. En échange, il achète à d'autres producteurs les

³ Certaines ressources naturelles peuvent faire l'objet d'une appropriation privée et de transactions marchandes (vente ou location à un certain prix) : il en est ainsi, par exemple, des gisements non exploités, des terres vierges. Même dans ce cas, on n'a pas affaire à des marchandises au sens strict, et on ne peut appliquer les principes développés dans le chapitre (voir note 26 b).

[4] Le concept de marchandise adopté ici est plus large que le concept traditionnellement retenu, qui exclut bon nombre de services (même vendus) : voir l'annexe 6.

marchandises dont il a besoin pour sa consommation (aliments, vêtements, ...) ou pour son travail (matières premières, machines, ...).

Si des marchandises distinctes s'échangent sur le marché (des chaussures et des tables par exemple), elles doivent avoir un *commun dénominateur pertinent pour le marché*. De façon analogue, si on peut échanger des œufs contre de la viande dans un régime alimentaire, c'est parce que ces deux aliments contiennent un commun dénominateur pertinent pour le régime. Par commun dénominateur pertinent on entend une propriété qui est *commune* à deux ou plusieurs choses, qui est susceptible d'être *quantifiée*, et qui détermine fondamentalement les proportions d'échange entre ces choses. Dans le cas du régime, le commun dénominateur serait par exemple les protéines : les deux aliments sont sources de protéines, les quantités respectives de celles-ci peuvent être précisées, et elles déterminent la proportion d'échange entre viande et œufs. Qu'en est-il dans le cas de l'échange des marchandises ?

a) Ni le prix, ni le coût, ni l'utilité

La première réponse venant à l'esprit consiste à dire que le commun dénominateur des marchandises est le *prix*. Cette réponse n'est évidemment pas fausse : toutes les marchandises ont un prix, les prix sont des grandeurs quantifiées (par exemple : 1 unité de B = 1.800 €, 1 unité de C = 300 €), et ces prix déterminent la proportion d'échange entre les marchandises (1B contre 6C). Mais une telle réponse reste à la surface des choses et laisse en suspens la question des différences de prix elles-mêmes : pourquoi 1.800 € pour B et 300 € pour C ? Il convient de trouver un commun dénominateur plus fondamental, qui permette d'expliquer les prix eux-mêmes et les différences entre eux.

Peut-on expliquer les prix par les *coûts de production* ? Toutes les marchandises ont effectivement un coût de production, qui pourrait être considéré comme le commun dénominateur recherché : si le prix de B est 6 fois celui de C, c'est parce que le coût de production de B est lui-même 6 fois plus élevé. Cette réponse est fondamentalement exacte... mais elle est circulaire ! En effet, les coûts de production sont eux-mêmes des prix (prix des matières premières, prix des moyens de travail, revenu des producteurs), et ils demandent donc à être expliqués eux-mêmes comme tous les prix. Le problème est simplement reporté.

Ne peut-on expliquer les prix plutôt par la *valeur d'usage* des marchandises ? La valeur d'usage d'une marchandise, c'est son aptitude à satisfaire un besoin déterminé, c'est son *utilité*. Toutes les marchandises ont une valeur d'usage : la table permet de déposer les objets, les chaussures protègent les pieds, l'eau nettoie et désaltère⁵. Mais la valeur d'usage ne peut être le commun dénominateur recherché : elle constitue une propriété *spécifique* à chaque catégorie de marchandises, et elle ne peut faire l'objet de mesures et de comparaisons (comment mesurer et comparer l'utilité d'une table et d'une paire de chaussures ?) ; on ne peut donc expliquer par là les prix et les différences de prix entre marchandises.

b) Le travail abstrait, le travail indirectement social, la valeur

Si l'on se rappelle que toutes les marchandises sont le produit du travail humain, c'est du côté du travail des producteurs que l'on découvrira le commun dénominateur recherché. Encore faut-il voir comment on considère le travail des producteurs : en tant que *travail concret* ou en tant que *travail abstrait*.

Le *travail concret*, c'est le travail envisagé dans ses aspects *matériels* concrets, perceptibles : aptitudes mises en œuvre, moyens de production utilisés, opérations exécutées, etc. Considéré sous cet angle, le travail d'un menuisier n'est pas comparable à celui d'un cordonnier, le travail d'un ouvrier métallurgiste n'est pas comparable à celui d'un employé de banque, et le travail d'un manoeuvre n'est pas comparable à celui d'un ingénieur. Le travail concret diffère d'une

⁵ Sur le concept de valeur d'usage, voir chap. I, § 1.1. Le concept de valeur d'usage n'est pas réservé aux marchandises : les produits de la nature, de même que les produits du travail humain non destinés au marché, ont également une valeur d'usage. (Comme on l'a déjà signalé – chap. II, note 3 – le concept de prix n'est pas non plus réservé aux marchandises : les produits de la nature appropriés privativement ont également un prix.)

marchandise à l'autre et d'une catégorie de travailleurs à l'autre, il est *spécifique* à chaque marchandise et à chaque catégorie de travailleurs.

Le *travail abstrait*, c'est le travail de production marchande envisagé *en général*, en faisant abstraction de tous ses aspects spécifiques : on fait abstraction des aspects matériels propres au travail concret (qui diffèrent selon les marchandises et selon les travailleurs), on fait également abstraction des caractéristiques sociales variables des entreprises et des travailleurs (entreprises indépendantes, capitalistes, publiques ; producteurs indépendants, capitalistes, salariés). Le travail abstrait, c'est le travail envisagé en ne retenant qu'un seul aspect social (moins évident, certes, mais bien réel), l'aspect de travail indirectement social : si le menuisier et le cordonnier, l'ouvrier métallurgiste et l'employé de banque, le manœuvre et l'ingénieur contribuent à produire des biens ou services vendus sur le marché, ils fournissent tous du *travail indirectement social*. Ce travail indirectement social constitue le commun dénominateur des marchandises. D'une part, il est *commun* à toutes les marchandises et comparable d'une marchandise à l'autre : dans tous les cas, un travail professionnel est exécuté, dont l'utilité sociale est reconnue par la vente du bien ou service. D'autre part, cet élément commun est *quantifiable* : on peut, théoriquement et pratiquement, mesurer la quantité de travail incorporée dans les marchandises (voir plus loin, 3.2.1., y compris la note 21). Et l'on verra que les différences de prix entre marchandises s'expliquent fondamentalement par des différences dans cette quantité de travail (3.2.2.c).

Le travail indirectement social étant le commun dénominateur des marchandises, on peut définir celles-ci d'une manière précise : la *marchandise* est le *produit du travail indirectement social*.

Le travail indirectement social – le *travail abstrait* commun aux diverses marchandises – est également dénommé *valeur*. On peut donc dire, très brièvement, que le nécessaire commun dénominateur des marchandises est la valeur⁶.

Le phénomène visible des prix recouvre donc la réalité cachée de la valeur. Et l'échange des marchandises recouvre un échange plus fondamental : quand les producteurs achètent et vendent leurs marchandises à un certain prix, ils échangent en définitive du travail indirectement social, de la valeur⁷.

2.1.2. Précisions d'ordre qualitatif sur la création de valeur

La valeur a été définie comme du *travail indirectement social*, c'est-à-dire du travail dont l'utilité sociale est reconnue par le biais d'une vente sur le marché. On peut exprimer la même idée en disant que la valeur est du *travail consacré à produire des marchandises vendues*. Créer de la valeur, c'est fournir du travail indirectement social, c'est participer à la production de marchandises vendues sur le marché. De cette conception de la valeur découlent deux conséquences importantes :

a) La valeur suppose la production de marchandises.

S'il n'y a pas marchandise, il n'y a pas valeur. Ainsi les produits de la nature, où n'intervient aucun travail humain, n'ont pas de valeur (bien qu'ils puissent avoir un prix, s'ils font l'objet d'une appropriation privée : voir note 3). De même le travail directement social presté dans le secteur des

[6] Nombre d'auteurs font une distinction entre la valeur et le travail abstrait : la valeur est une propriété des *marchandises*, à savoir la propriété qu'elles ont de s'échanger entre elles ; le travail abstrait est un type spécifique de *travail*, à savoir le travail indirectement social. En adoptant cette terminologie, on dira que les marchandises ont de la valeur parce qu'elles ont comme commun dénominateur le travail abstrait.

⁷ Le travail indirectement social, le travail abstrait, peut être considéré comme la *substance* de la valeur des marchandises. Les deux autres aspects constitutifs de la valeur sont, d'une part, sa *grandeur* et, d'autre part, sa *forme* (ou son expression visible). Ces deux autres aspects vont être considérés ci-dessous (§ 2.2. pour la grandeur de la valeur, § 3.1. pour l'expression visible de la valeur).

institutions ne crée pas de la valeur, car il ne produit pas de marchandises. Il en va de même pour tout le travail presté dans la sphère non professionnelle (ménages et associations), dans la mesure où il n'y a pas non plus vente de marchandises.

Par contre, *tout* le travail presté dans le secteur de production marchande crée de la valeur, indépendamment du statut social des entreprises et des travailleurs, indépendamment de la nature concrète des produits vendus et des activités déployées : les entreprises peuvent être des entreprises capitalistes, publiques, indépendantes ; les travailleurs peuvent être des salariés d'exécution, des cadres, des capitalistes, des indépendants ; les marchandises produites peuvent être indifféremment des biens ou des services ; les activités déployées peuvent être de caractère technique ou administratif, manuel ou intellectuel, et elles peuvent s'exercer à l'intérieur de n'importe quel département de l'entreprise (« production », « vente », « administration générale », « comptabilité », etc.). Par conséquent, tous les travailleurs du secteur de production marchande participent à la production de marchandises et de valeur, et le processus de production des entreprises doit s'entendre dans un sens beaucoup plus large que la fabrication proprement dite⁸.

b) La valeur suppose la vente des marchandises produites.

Tant qu'un produit n'est pas vendu, il n'est pas avéré que le travail consacré à le produire est du travail utile à la société ; ce travail n'est encore qu'une valeur *potentielle*. Lorsque le produit trouve acheteur, il apparaît que le travail de production est du travail socialement utile ; la valeur, jusque-là simple potentialité, devient une *réalité*. La vente assure donc la *réalisation de la valeur*. La *réalisation de la valeur* peut être définie comme la *reconnaissance, par le fait de la vente, de l'utilité sociale d'un travail* consacré à produire une marchandise.

Il faut insister sur le fait que la valeur implique à la fois la production *et la vente*. La production en elle-même n'est pas suffisante : tant qu'un produit n'est pas vendu, le temps de travail qu'il incorpore ne compte pas comme valeur, mais simplement comme du travail en quête d'une reconnaissance sociale. Seule la vente du produit assure cette reconnaissance sociale et transforme en valeur le travail incorporé dans la marchandise. Par conséquent, s'il est correct d'affirmer « sans production, pas de valeur », il est nécessaire d'ajouter « sans vente, pas de valeur »⁹.

2.2. La grandeur de la valeur

2.2.1. Les concepts nécessaires

On a vu que la valeur est du travail indirectement social, ou travail consacré à produire des marchandises vendues. Le problème est maintenant de considérer, non plus la nature de la valeur, mais sa *grandeur*. On va voir que pour quantifier la valeur des marchandises, il faut *additionner* la *valeur ancienne* et la *valeur nouvelle* ; d'autre part, il faut préciser si l'on considère *valeur individuelle* ou *valeur sociale*, et si l'on considère *valeur unitaire* ou *valeur totale*.

a) Valeur ancienne et valeur nouvelle

Pour produire une marchandise quelconque, le producteur met en œuvre sa force de travail ainsi que des moyens de production : des objets de travail (les matières qui sont transformées par le travail) et des moyens de travail (les moyens avec lesquels s'effectue le travail : outils et machines, bâtiments, etc.) (chapitre I, 1.2.2.). Dans une société de marché, les moyens de

[8] Notre conception du travail « productif de valeur » est plus large que la conception traditionnelle : voir la discussion sur ce point à l'annexe 6.

[9] Cette insistance sur le double rôle de la production *et de la vente* fait toute la différence entre la valeur conçue comme « travail indirectement social » et la valeur conçue comme « travail incorporé » (indépendamment de la vente).

production sont normalement achetés à d'autres producteurs, qui eux-mêmes les ont produits en mettant en œuvre leur force de travail et d'autres moyens de production.

Le travail consacré à produire une marchandise quelconque (table, chaussures, etc.) recouvre donc *deux types de travail distincts* : d'une part, le temps de travail consacré (par d'autres) à produire les moyens de production achetés (objets et moyens de travail) ; d'autre part, le temps de travail consacré à produire la marchandise considérée (le temps consacré à transformer les objets de travail à l'aide de moyens de travail)¹⁰.

Supposons, par exemple, qu'il faille 10 heures pour produire les matières et outils utilisés pour fabriquer une table, 4 heures pour produire les matières et outils utilisés pour fabriquer un manteau, tandis que le travail de transformation est de 8 heures pour les deux marchandises. On aura dans ce cas :

$$\text{- valeur du manteau : } 4h + 8h = 12h$$

$$\text{- valeur de la table : } 10h + 8h = 18h$$

Le temps de travail consacré par d'autres producteurs à fabriquer les moyens de production achetés par le producteur considéré se dénomme *travail passé* (ou travail mort) ; le temps de travail presté par le producteur lui-même (dans le processus de travail) se dénomme *travail présent* (ou travail vivant)¹¹.

Au cours du processus de travail, le producteur remplit en réalité deux fonctions simultanées. D'une part, *il transfère* à la marchandise (table, manteau) *une valeur ancienne*, à savoir le travail passé incorporé dans les moyens de production achetés. (On peut dire aussi qu'il *conserve cette valeur ancienne* : si le menuisier ne travaillait pas, la matière première et les outils achetés finiraient par se détériorer et le travail antérieurement consacré à les produire serait perdu.) En même temps, le producteur ajoute à ce travail passé son travail présent : *il crée une valeur nouvelle*, qui s'ajoute à la valeur des moyens de production.

De ce qui précède, on déduit le principe suivant : *la valeur d'une marchandise quelconque est la somme du travail passé et du travail présent nécessaire à sa production* ; en d'autres termes, elle est la *somme de la valeur ancienne transférée et de la valeur nouvelle créée par le producteur*.

Une précision doit être apportée en ce qui concerne la valeur ancienne, la valeur des moyens de production achetés. Celle-ci se transfère différemment selon qu'il s'agit des *moyens de travail* ou des *objets de travail* (matières premières) : la valeur des *objets de travail* utilisés se transfère *en une fois* au produit fini, tandis que la valeur des *moyens de travail* ne se transfère que *par fractions*, en proportion inverse de leur durée d'utilisation prévue.¹²

¹⁰ Si les producteurs devaient produire eux-mêmes les moyens de production qu'ils utilisent, il est évident qu'on inclurait dans la valeur de leurs marchandises respectives, non seulement le temps de travail consacré à l'opération de transformation proprement dite, mais aussi le temps consacré aux opérations « préliminaires » consistant à produire les moyens de production utilisés. En pratique, étant donné la division du travail social, les opérations « préliminaires » sont réalisées par d'autres producteurs ; mais le temps consacré par ces autres producteurs doit également être compté dans la valeur des marchandises considérées.

¹¹ Le processus de travail comprend en fait toutes les opérations exécutées par le producteur considéré (par opposition aux opérations exécutées par les autres producteurs auxquels il achète ses moyens de production). Si le producteur considéré produit lui-même une partie des moyens de production dont il a besoin, le temps de travail qu'il consacre à cette production est inclus dans son processus de travail et compte comme travail présent.

¹² Considérons par exemple la production d'une table en bois, qui supposerait l'utilisation de 20 kg de matière première (requérant 9h de travail) et de divers outils et machines (requérant 10.000h de travail). Les 20 kg de matière première ne peuvent servir qu'à la production d'une seule table : les 9h de valeur ancienne qu'ils incorporent se retrouvent donc en totalité dans la table. Par contre, les outils et machines peuvent servir à la production de toute une série de tables : supposons qu'ils soient destinés à assurer la production de 10.000 tables (après quoi il faudra les remplacer parce qu'ils seront physiquement usés ou techniquement dépassés). Dans ce cas, les 10.000h de travail passé ne se transfèrent en totalité que dans la série complète des 10.000 tables produites ; chaque table particulière n'incorpore donc que 1/10.000ème de la valeur totale des machines et outils, soit 1h. La valeur passée de chaque table sera donc de 9h + 1h, soit 10h.

b) Valeur sociale et valeurs individuelles

Reprenant l'exemple précédent, supposons que, pour la majorité des producteurs, la valeur d'une table soit égale à 18h, se décomposant en 10h de travail passé et 8h de travail présent. En réalité certains fabricants mettent plus de temps pour fabriquer une même table, et d'autres moins. Ces différences peuvent concerner aussi bien le travail passé que le travail présent.

Considérons par exemple un producteur Z relativement inefficace, qui produit en 22h au lieu de 18. Ces 22h peuvent correspondre, par exemple, à 10h de travail passé et 12h de travail présent : ceci veut dire que le producteur Z utilise les mêmes outils et la même quantité de matières que les autres fabricants, mais qu'il est beaucoup plus lent pour le travail de transformation. Ces 22h peuvent aussi correspondre, par exemple, à 14h de travail passé et 8h de travail présent : ceci veut dire que Z travaille aussi vite que les autres fabricants, mais qu'il utilise des outils plus vétustes et coûteux ou qu'il gaspille la matière première.

La *valeur sociale* d'une marchandise (18h dans l'exemple) est la quantité de travail requise *en moyenne* pour produire cette marchandise, la quantité de travail requise quand on produit dans des *conditions moyennes* (de technique, de qualification, d'intensité, etc.)¹³. Par opposition, la *valeur individuelle* d'une marchandise (22h dans l'exemple) est la quantité de travail requise *par un producteur particulier* pour produire cette marchandise, dans les conditions (de technique, de qualification, d'intensité, etc.) qui lui sont propres¹⁴.

c) Valeur unitaire et valeur totale

Cette distinction va de soi, mais il importe de ne pas confondre le concept de valeur unitaire avec celui de valeur individuelle dont il a été question ci-dessus. Par *valeur unitaire*, on entend la valeur d'une *unité* de marchandise (une tonne, un exemplaire...). Par *valeur totale*, on entend évidemment la valeur d'un *ensemble* de marchandises produites, par un ou plusieurs producteurs, pendant un certain laps de temps.

Dans l'exemple précédent, le chiffre de 18h représente la valeur sociale *unitaire* de la table, celui de 22h la valeur individuelle *unitaire* pour le producteur Z. Si la production quotidiennement vendue est de 1.000 tables pour l'ensemble des producteurs, la valeur sociale *totale* (des marchandises produites par l'industrie) est de 18.000h ; si elle est de 10 tables pour Z, la valeur individuelle *totale* (des marchandises produites par Z) est de 220h.

d) Résumé

Tableau II.1. : Différentes précisions sur le concept de valeur

<i>Travail (passé et présent) requis → pour produire ↓</i>	<i>en moyenne</i>	<i>par un producteur particulier</i>
<i>une marchandise</i>	valeur sociale unitaire	valeur individuelle unitaire
<i>un ensemble de marchandises</i>	valeur sociale totale	valeur individuelle totale

¹³ On obtient la valeur sociale (ou valeur moyenne d'une marchandise) en divisant la valeur totale des marchandises produites dans une branche par le nombre total de ces marchandises. On entend par branche (ou branche de production) l'ensemble des entreprises produisant un même type de marchandise (acier, blé, tables...).

¹⁴ On suppose évidemment que le producteur particulier réussit à vendre sa marchandise : si ce n'est pas le cas (si, par exemple, il met beaucoup plus de temps que ses concurrents et ne trouve aucun acheteur), son produit n'est pas une marchandise et n'a aucune valeur (son travail privé n'est pas reconnu comme socialement utile).

Le tableau II.1. rassemble les principales distinctions qui viennent d'être opérées. Dans chaque cas, la quantité de travail requise est mesurée par la *durée* du travail (en heures).

Dans la suite du chapitre II et dans les chapitres ultérieurs, le mot « *valeur* » employé sans autres spécifications désignera la *valeur sociale unitaire*, c'est-à-dire la quantité de travail (passé et présent) requise en moyenne pour produire une unité de marchandise.

2.2.2. Précisions d'ordre quantitatif sur la création de valeur

Par leur travail présent, les producteurs de marchandises créent une valeur nouvelle (qui s'ajoute à la valeur ancienne, c'est-à-dire à la valeur des moyens de production achetés). La question est de savoir si tous les producteurs se trouvent sur un pied d'égalité en ce qui concerne la *quantité* de valeur créée. Certains producteurs ne créent-ils pas plus de valeur que d'autres ? Le travail plus mécanisé, plus intensif, plus qualifié ne crée-t-il pas plus de valeur que le travail moins mécanisé, moins intensif, moins qualifié ?

Pour répondre à cette question, il faut repartir de la définition de la valeur (voir 2.1.1.b et 2.1.2.a) :

$$\text{valeur} = \text{travail indirectement social} = \text{travail abstrait}$$

Pour qu'il y ait création de valeur, il faut et il suffit que le travail soit du travail indirectement social, c'est-à-dire qu'il contribue à créer un produit vendu sur le marché. Ce travail indirectement social est du travail abstrait, en ce sens que l'on fait abstraction de tous les aspects spécifiques du travailleur et de son travail : on ne considère ni les caractéristiques sociales de l'entreprise et du travailleur, ni les caractéristiques concrètes des marchandises produites et des activités déployées. Puisqu'on fait abstraction de toutes les caractéristiques concrètes des activités déployées, on fait donc abstraction – entre autres – du degré de mécanisation, d'intensité et de qualification du travail.

Par conséquent, du moment que soient vendus les biens et services à la production desquels les travailleurs participent, on a : 1h de travail d'un travailleur quelconque = 1h de travail de n'importe quel autre travailleur = 1h de valeur. Le degré de qualification et d'intensité du travail, pas plus que le degré de mécanisation, n'affectent donc la quantité de *valeur créée par le travail présent*¹⁵.

2.2.3. Valeur et productivité du travail

a) Une relation inverse

La valeur unitaire est l'inverse de la productivité du travail : elle est d'autant plus réduite que celle-ci est élevée. En effet, une plus grande productivité signifie que davantage de marchandises sont produites par une même quantité de travail, ou encore qu'une moindre quantité de travail est

[15] a) Une mécanisation plus poussée et/ou un travail plus intensif supposent l'utilisation d'un plus grand nombre de moyens de production (machines et/ou matières), tandis qu'un travail plus qualifié suppose l'utilisation d'un plus grand nombre de « moyens de formation » (livres, études, etc.). Dans la mesure où les moyens de production et de formation doivent être *achetés* à d'autres producteurs (hypothèse d'une pure économie de marché, maintenue jusqu'au chapitre VI), 1h de travail plus mécanisé ou plus intensif ou plus qualifié aura pour effet de transférer *d'avantage de valeur passée* (aux marchandises produites en 1h de travail présent). Ceci affectera la valeur des marchandises produites (qui est la somme de la valeur passée transférée et de la valeur nouvelle créée) ; mais cela ne signifie pas que 1h de travail plus mécanisé ou plus intensif ou plus qualifié créerait davantage de valeur nouvelle.

b) Les points de vue ici adoptés vont à l'encontre des conceptions traditionnelles : celles-ci considèrent en effet que le degré de mécanisation, l'intensité et la qualification du travail affectent la quantité de valeur nouvelle créée par le travail présent. Pour une présentation et une critique des conceptions traditionnelles, voir l'annexe 7.

nécessaire pour produire une unité de marchandise : il en résulte une *moindre valeur unitaire des marchandises*¹⁶.

La productivité du travail est influencée par une série de facteurs divers : conditions naturelles (sols plus ou moins fertiles, par exemple), organisation du travail, intensité du travail, qualification et efficience des travailleurs, degré de mécanisation (utilisation de machines plus nombreuses et/ou plus performantes). Le plus influent de tous ces facteurs est sans conteste le degré de mécanisation, sur lequel on reviendra à plusieurs reprises.

La productivité du travail varie dans l'espace (entre entreprises) et dans le temps (d'une année à l'autre). Considérons successivement *l'évolution* de la productivité dans le temps et les *différences* de productivité à un moment donné.

b) *L'évolution de la productivité et de la valeur*

La productivité tend à augmenter avec le temps, en particulier grâce au développement de la mécanisation ; il en résulte une *baisse de la valeur unitaire* des marchandises.

L'augmentation de la productivité dans une *entreprise* particulière entraîne une baisse de la valeur *individuelle* unitaire des marchandises produites dans cette entreprise. L'augmentation de la productivité moyenne dans une *branche* de production entraîne une baisse de la valeur *sociale* unitaire des marchandises produites dans cette branche. *Les progrès de la productivité générale* (au niveau de l'ensemble des branches) *se traduisent par une baisse de la valeur sociale unitaire de toutes les marchandises* : il faut en moyenne de moins en moins de temps pour produire une unité d'une marchandise quelconque.

L'impact des progrès de la productivité générale sera considéré à plusieurs reprises, en particulier aux chapitres IV (2.1.2.), VIII (§ 1.2. et 2.1.) et IX (2.2.2. et § 3.1.).

c) *Les différences de productivité et de valeur*

La productivité varie d'une entreprise à l'autre, en particulier du fait de différences dans le degré de mécanisation. Ces *différences de productivité entre entreprises se traduisent par des différences dans la valeur individuelle unitaire* des marchandises : les marchandises produites dans les entreprises les plus productives requièrent moins de travail que la moyenne (leur valeur individuelle unitaire est inférieure à la valeur sociale unitaire), et inversement pour les marchandises produites dans les entreprises les moins productives.

Ces différences de productivité au sein d'une même branche seront considérées au chapitre IV (2.1.3.) et analysées de près au chapitre V (§ 1.1.)¹⁷.

¹⁶ a) Une productivité accrue du travail signifie une production accrue de *valeurs d'usage par heure de travail* et une réduction de la *valeur par unité de marchandise* produite. Mais elle ne signifie nullement une production accrue de *valeur par heure de travail* : 1h de travail indirectement social produit toujours 1h de valeur, quel que soit le degré de productivité du travail (voir ci-dessus, 2.2.2.).

b) L'annexe 4 fournit de nombreuses précisions sur le concept et la mesure de la productivité. Signalons ici que la valeur unitaire des marchandises constitue le concept le plus englobant et le plus adéquat pour apprécier la productivité. En effet, la valeur unitaire tient compte *à la fois* du travail présent *et du travail passé* requis pour produire une marchandise (voir plus haut, 2.2.1.a). La valeur unitaire exprime donc *à la fois* l'efficacité avec laquelle les travailleurs produisent la marchandise en question *et l'efficacité avec laquelle les moyens de production* sont produits et utilisés (ce deuxième aspect est négligé par les mesures habituelles de productivité, qui calculent la quantité produite par travailleur ou par heure de travail *présent*).

¹⁷ Les comparaisons de *productivité* n'ont de sens qu'entre différentes entreprises relevant d'une même branche (produisant donc le même type de marchandise), mais non entre différentes branches (produisant des marchandises différentes) : on peut comparer la productivité du travail dans deux aciéries, mais il est impossible de comparer la productivité d'une aciérie à celle d'une entreprise de montage automobile, ni la productivité du secteur sidérurgique à celle du secteur automobile (entre branches, on peut uniquement comparer les taux de croissance des productivités respectives). Par contre, les *valeurs unitaires* peuvent être comparées aussi bien d'une entreprise à une autre que d'une branche à une autre : il est pertinent de comparer la valeur d'une tonne d'acier dans deux aciéries (les différences dans les valeurs individuelles unitaires traduisent des différences de productivité selon les entreprises), et il est également pertinent de comparer la valeur d'une tonne d'acier à celle d'une voiture (mais sans rien conclure sur les productivités respectives des deux branches).

3. L'EXPRESSION VISIBLE DE LA VALEUR : LE PRIX

3.1. La nature du prix

Le § 2.1. est parti d'un phénomène visible (l'échange des marchandises à un certain prix) pour dégager la réalité cachée de la valeur, ou travail indirectement social consacré à produire les marchandises. On fait ici une démarche en sens inverse : on part de la réalité invisible (la valeur) et on explique pourquoi celle-ci se manifeste nécessairement sous la forme visible d'un prix.

La question à examiner est la suivante : si la valeur est par nature du travail indirectement social, comment se fait-il que la valeur des marchandises ne soit pas couramment exprimée par une certaine quantité de *travail*, mais par un certain prix, par une certaine quantité d' *euros* (peu importe ici la quantité exacte de ces euros) ? Pourquoi dit-on couramment, par exemple, qu'une table vaut x *euros* (et non pas x *heures* de travail) ?

Pour répondre à cette question, il faut tout d'abord se rappeler que la valeur des marchandises ne se manifeste que par la vente : « sans vente, pas de valeur », a-t-on expliqué plus haut (2.1.2.b). Il faut ajouter que la vente des marchandises se fait contre monnaie. En effet, l'échange de marchandises distinctes entre de multiples producteurs différents ne prend pas la forme d'un troc généralisé, mais suppose qu'existe entre les producteurs un lien social concret, reconnu et accepté par tous. Ce lien social est la monnaie (l'euro par exemple), quelles qu'en soient les formes concrètes (métal, billets, écritures en compte). Les producteurs échangent donc leurs marchandises par l'intermédiaire de la monnaie, par une série d'actes d'achat et de vente contre une certaine quantité de monnaie. La quantité de monnaie contre laquelle s'échange une marchandise constitue le *prix* de cette marchandise.

On comprend donc pourquoi la valeur doit nécessairement s'exprimer sous la forme d'un prix : la valeur ne peut se manifester que par la vente, et la vente se fait contre monnaie, contre paiement d'un certain prix. Quel qu'en soit le montant, le prix d'une marchandise est donc toujours l'expression visible de la valeur : il est la manifestation tangible que le travail consacré à produire la marchandise est bien du travail indirectement social.

3.2. La grandeur des prix

3.2.1. Les concepts nécessaires

a) Première approche : les rapports de prix

Considérons deux marchandises dont les valeurs sociales unitaires sont dans un rapport de 3 à 1 ($1B = 18h$ et $1C = 6h$). Les prix des marchandises peuvent être dans un même rapport (par exemple $1B = 180 \text{ €}$ et $1C = 60 \text{ €}$) ou dans un rapport différent (par exemple $1B = 200 \text{ €}$ et $1C = 50 \text{ €}$).

Appelons *prix simples* les *prix théoriques exactement proportionnels aux valeurs*, c'est-à-dire les prix théoriques entre lesquels prévaut exactement le même rapport qu'entre les valeurs. Dans l'exemple ci-dessus, les prix simples sont de 180 € pour B et de 60 € pour C.

Appelons *prix effectifs* (ou prix de marché) les *prix effectivement en vigueur sur le marché*, c'est-à-dire les prix auxquels les marchandises s'achètent et se vendent dans la réalité. Les prix effectifs peuvent éventuellement être égaux aux prix simples : dans ce cas, le rapport entre les prix effectifs est égal au rapport entre les valeurs (3 à 1 dans l'exemple). En réalité, diverses circonstances (étudiées ci-dessous : 3.2.2.b) créent un écart plus ou moins important entre les prix effectifs et les prix simples : dans ce cas, le rapport entre les prix effectifs est différent du rapport entre les valeurs.

b) Deuxième approche : les niveaux de prix

Dans l'exemple ci-dessus, les valeurs de B et C sont respectivement de 18h et 6h (rapport de 3 à 1), les prix simples de 180 € et 60 € (rapport de 3 à 1) et les prix effectifs de 200 € et 50 € (rapport de 4 à 1). Mais ces mêmes *rapports* de prix sont compatibles avec une infinité de *niveaux* de prix différents. Imaginons par exemple des prix simples de 1.800 € et 600 €, des prix effectifs

de 2.000 € et 500 € : les rapports de prix sont les mêmes que ci-dessus, mais le niveau général des prix est 10 fois plus élevé¹⁸.

Pour expliquer le niveau général des prix, il faut introduire un nouveau concept : « l'équivalent monétaire d'une heure de valeur » ou, plus brièvement, « l'équivalent monétaire des valeurs ». De quoi s'agit-il ?

On sait que les marchandises présentent deux aspects indissociables : l'aspect visible du prix (exprimé en unités monétaires, en euros) et l'aspect caché de la valeur (exprimée en heures de travail). L'équivalent monétaire des valeurs – qu'on représente par le symbole E – met en rapport ces deux aspects : il indique quel prix correspond à une heure de valeur, il donne la *traduction fidèle, en termes monétaires, d'une heure de travail indirectement social*. Dire que l'équivalent monétaire des valeurs est de 10 € pour une heure ($E = 10 \text{ €/h}$) équivaut à dire qu'une heure de valeur se traduit par une grandeur monétaire de 10 €, c'est-à-dire qu'une heure de travail indirectement social s'exprime de manière équivalente par une grandeur monétaire de 10 €¹⁹.

L'équivalent monétaire des valeurs est une grandeur macro-économique propre à chaque pays, exprimée dans la monnaie nationale du pays. Cette grandeur varie d'une année à l'autre : le tableau II.2 montre son évolution récente dans quelques pays²⁰. Quand l'équivalent monétaire des valeurs augmente (passant par exemple de $E = 10 \text{ €/h}$ à $E = 100 \text{ €/h}$), les *mêmes quantités de travail* se traduisent par des *prix plus élevés* (10 fois plus élevés en l'occurrence).

Tableau II.2. : Evolution de l'équivalent monétaire des valeurs (E)
dans quelques pays (1972-92)

		1972	1978	1984	1988	1992
<i>France</i>	FF/h	21	49	108	145	173
<i>Belgique</i>	FB/h	208	451	754	889	1090
<i>Allemagne</i>	DM/h	15	25	36	42	54
<i>Royaume-Uni</i>	£/h	1,3	3,2	6,6	8,6	12,5
<i>Etats-Unis</i>	\$/h	7,1	12	18	21	26

Quelle que soit la grandeur de E, les *prix simples* peuvent maintenant être définis comme les *prix obtenus en multipliant les valeurs sociales unitaires des marchandises par l'équivalent monétaire des valeurs* :

$$\text{prix simple} = \text{valeur} \times E$$

[18] Pour distinguer entre le problème des *rapports* de prix et le problème des *niveaux* de prix, la littérature économique emploie les concepts de prix relatifs et prix absolus. Le *prix relatif* d'une marchandise est le prix de cette marchandise considéré par rapport au prix d'autres marchandises. Le *prix absolu* d'une marchandise est le prix de cette marchandise considéré en lui-même, à son niveau propre, indépendamment de toute comparaison avec le prix d'autres marchandises. Dans une période de hausse générale des prix, le prix relatif d'une marchandise diminue si son prix (absolu) augmente moins que le prix (absolu) des autres marchandises. Dans l'exemple du texte, les prix absolus sont tous multipliés par 10, de sorte que les prix relatifs restent inchangés (aussi bien les prix simples que les prix effectifs).

19 L'équivalent monétaire des valeurs ne doit pas être confondu avec le salaire horaire. Dans le cadre de ce chapitre, consacré à la production marchande en général, la notion même de salaire est absente. On verra plus loin que l'équivalent monétaire des valeurs est égal au *revenu créé* par heure de travail (chap. II, note 30) et qu'il est nécessairement supérieur au *salaire touché* par heure de travail (chap. III, note 12.b).

20 a) La méthode de calcul utilisée est expliquée à l'annexe 3, § 3.1. Une autre méthode – plus approximative – est suggérée en fin de chapitre, dans l'exercice n° 2.21. : la grandeur de E peut être estimée à partir de données sur le *prix de l'heure de travail* telle qu'elle est *facturée aux clients* (le prix de l'heure facturée aux clients est évidemment supérieur au salaire horaire payé dans les entreprises considérées).

b) Avec la création de l'union monétaire européenne et le remplacement des monnaies nationales par une monnaie unique (l'euro), l'équivalent monétaire des valeurs s'exprime dorénavant en euros/heure dans les pays concernés.

Le prix effectif d'une marchandise quelconque peut être décomposé de manière analogue :

$$\begin{aligned}\text{prix effectif} &= \text{prix simple} \pm \text{déviations} \\ &= (\text{valeur} \times E) \pm \text{déviations}^{21}\end{aligned}$$

3.2.2. Les différences entre prix effectifs et prix simples

a) Le phénomène de l'échange inégal

Reprenons l'exemple initial où les valeurs de B et de C sont de 18h et de 6h, et où les prix simples sont de 180 € et 60 € respectivement.

Si les prix effectifs sont *égaux* aux prix simples, les marchandises s'échangent dans une proportion de 1B contre 3C (1B = 3C = 180 €) ou de 1C contre 1/3 B (1C = 1/3 B = 60 €)²². On a alors affaire à un *échange de valeurs égales* : chaque producteur vend une marchandise incorporant une certaine quantité de travail et achète d'autres marchandises incorporant *la même quantité* de travail (1B = 3C = 18h et 1C = 1/3 B = 6h)²³.

Si les prix effectifs sont *différents* des prix simples (par exemple 1B = 200 €, 1C = 50 €), les marchandises s'échangent dans des proportions différentes, en l'occurrence 1B contre 4C (1B = 4C = 200 €) ou 1C contre 1/4 B (1C = 1/4 B = 50 €). On a alors affaire à un « échange inégal », c'est-à-dire un *échange de valeurs inégales* : le producteur de B cède un produit valant 18h et achète d'autres produits *valant davantage* (4C = 24h) ; à l'inverse, le producteur de C cède un produit valant 6h et achète d'autres produits *valant moins* (1/4 B = 4,5 h).

Le tableau II.3. résume l'argumentation qui précède. Il signale en outre les raisons pour lesquelles on a affaire à un échange de valeurs égales ou inégales, à savoir l'existence de pouvoirs de marchés égaux ou inégaux selon les branches. Avant d'examiner ce problème (point 3.2.2.b ci-dessous), on remarquera à la lecture du tableau II.3. que les prix effectifs des marchandises dépendent du jeu combiné de la *productivité* dans les différentes branches (qui détermine la valeur sociale unitaire des marchandises) et des *rapports de forces* entre branches (qui déterminent les déviations des prix effectifs par rapport aux prix simples).

b) Les causes de l'échange inégal

Pourquoi y a-t-il échange inégal ? Pourquoi les prix effectifs des marchandises sont-ils – à des degrés divers – supérieurs ou inférieurs aux prix simples ? Cela tient aux *pouvoirs de marché*

²¹ Dans les raisonnements de ce chapitre, on suppose connues la valeur des marchandises ainsi que la grandeur de E, et l'on en déduit le prix simple des marchandises (valeur \times E = prix simple). Dans les faits, les valeurs sont des réalités invisibles, dont on ignore la grandeur : les seules réalités observables sont les prix effectifs. Mais on peut aussi faire une démarche en sens inverse, à savoir diviser les prix effectifs par la grandeur de E (qui peut être calculée). En procédant de la sorte, on obtient des grandeurs exprimées en heures de travail, grandeurs qui constituent des approximations de la valeur des marchandises (prix effectif : E = valeur \pm déviations) ; ces approximations sont d'autant meilleures que les déviations des prix effectifs par rapport aux prix simples sont réduites. Ce genre de calcul sera utilisé pour estimer le « travail nécessaire » des salariés (chapitre III, § 1.4.) et pour mesurer l'évolution de la productivité du travail (chapitre VIII, 2.2.1., et annexe 4, 4.3.2.).

^[22] Les diverses proportions d'échange et les divers prix constituent la *valeur d'échange* des marchandises. Le concept de *valeur d'échange* – qui doit être distingué des concepts de *valeur d'usage* et de *valeur* – peut être défini en termes *réels* ou en termes *monétaires*. En termes *réels*, la valeur d'échange est le *nombre de marchandises* qu'on peut obtenir en échange d'une marchandise particulière : dans l'exemple, la valeur d'échange de 1B est de 3C. En termes *monétaires*, la valeur d'échange est la *quantité de monnaie* qu'on peut obtenir en échange d'une marchandise particulière : dans l'exemple, la valeur d'échange de 1B est de 180 €. Comme on le voit, la valeur d'échange en termes monétaires n'est autre que le prix.

^[23] Dans un système de petite production marchande, l'échange de valeurs égales se traduit par l'obtention de *revenus égaux* pour les producteurs moyens des différentes branches (voir annexe 10, § 10.1.).

inégaux des différents producteurs, aux *rapports de forces* plus ou moins favorables ou défavorables dans lesquels ils se trouvent insérés sur le marché.

Plus le rapport de forces est favorable à certains producteurs – plus leur pouvoir de marché est positif – plus les échanges se font à leur avantage : ils vendent leurs marchandises à des prix effectifs supérieurs aux prix simples et/ou achètent leurs moyens de production à des prix effectifs inférieurs. La situation est exactement inverse pour les producteurs confrontés à un rapport de forces défavorable, à un pouvoir de marché négatif²⁴.

Tableau II.3. : Prix simples et prix effectifs, échange égal et échange inégal

Productivité moyenne dans chaque branche	Pouvoirs de marché respectifs des diverses branches (<i>rapports de forces</i>)	
	égaux	inégaux
↓	↓	↓
Valeurs sociales unitaires	Prix simples (= prix théoriques proportionnels aux valeurs)	Prix effectifs (= supérieurs ou inférieurs aux prix simples)
1B = 18 h 1C = 6 h	1B = 180 € 1C = 60 € ↓ Echange égal 1B = 3C (= 180 €) 18 h = 18 h	1B = 200 € 1C = 50 € ↓ Echange inégal 1B = 4C (= 200 €) 18 h < 24 h

Notes : 1. Les valeurs étant données, le niveau des prix dépend de la grandeur de l'équivalent monétaire des valeurs (E) : prix simple = valeur × E ; prix effectif = (valeur × E) ± déviation. Dans l'exemple, E = 10 €/h.

2. Sur les raisons pour lesquelles les prix effectifs diffèrent des prix simples, voir 3.2.2.b.

3. Sur les raisons pour lesquelles on peut faire l'hypothèse que les prix effectifs sont égaux aux prix simples, voir 3.2.3.

Les divers facteurs jouant sur les pouvoirs de marché peuvent être regroupés en quatre catégories :

- Les déséquilibres entre l'offre et la demande

Le pouvoir de marché est positif dans la mesure où il y a excès de demande ou rareté de l'offre (d'où relèvement des prix effectifs), il est négatif dans le cas contraire (d'où baisse des prix effectifs). Le cas échéant, les producteurs agissent délibérément sur l'offre ou sur la demande pour sauvegarder ou pour augmenter leur pouvoir de marché : ils peuvent limiter volontairement leur offre (destruction de récoltes, fixation de quotas de production) ou stimuler artificiellement la demande (via la publicité).

[24] Dans le système capitaliste, l'exigence de *taux de profit égaux* pour les entreprises moyennes des différentes branches se traduit par un *échange de valeurs inégales*, même en l'absence de toute différence dans les pouvoirs de marché. Les différences dans les pouvoirs de marché renforcent ou atténuent l'échange inégal premier (voir annexe 10, § 10.2.).

- *L'intensité de la concurrence*

Certaines branches se trouvent dans des situations protégées de monopole ou d'oligopole (une seule entreprise ou un petit nombre d'entreprises, avec des barrières à l'entrée de nouveaux producteurs), d'autres branches se trouvent au contraire dans des situations de concurrence exacerbée (nombreuses entreprises et entrée facile de nouveaux producteurs). Les premières peuvent imposer des « prix de monopole » supérieurs aux prix simples, les secondes doivent se contenter de prix de marché inférieurs aux prix simples.

- *Les moyens de pression sur les autorités publiques*

Certaines branches disposent de moyens de pression économiques et politiques sur les autorités publiques chargées de réglementer les prix, d'autres n'en disposent pas. Les premières obtiennent des prix avantageux, les autres non.

- *L'hétérogénéité des produits et les goûts des consommateurs*

Qu'il s'agisse de voitures automobiles ou de services de coiffure, chaque producteur essaie, dans sa branche, de différencier son produit par rapport à celui de ses concurrents et de faire reconnaître les qualités spécifiques (réelles ou supposées) de son produit particulier : chacun essaie par là d'établir et de conserver une espèce de monopole sur son produit particulier. Les produits ainsi différenciés peuvent très bien incorporer la même quantité de travail, de valeur (et donc avoir le même prix simple) ; leurs prix effectifs varieront cependant selon les qualités spécifiques attribuées et reconnues à chacun d'eux.

c) *Echange inégal et explication des prix.*

Repartons de la formule décomposant le prix effectif des marchandises :

$$\begin{aligned}\text{prix effectif} &= \text{prix simple} \pm \text{déviation} \\ \text{prix effectif} &= (\text{valeur} \times E) \pm \text{déviation}\end{aligned}$$

Quand les prix effectifs sont égaux aux prix simples (déviation = 0), les prix des diverses marchandises sont *entièrement déterminés* par leur valeur (pour une grandeur donnée de E).

Dans la mesure où les prix effectifs s'écartent des prix simples, l'explication du niveau précis des prix doit faire intervenir des considérations additionnelles : abondance ou rareté des marchandises, présence éventuelle de monopoles ou d'oligopoles, intervention plus ou moins favorable des pouvoirs publics, différenciation des produits plus ou moins appréciée par les consommateurs. Mais il est illégitime de prétendre que les prix effectifs soient déterminés par les rapports entre l'offre et la demande, par le degré de concurrence entre producteurs, par les interventions des pouvoirs publics ou par les préférences des consommateurs : tous ces éléments ne permettent d'expliquer que les *déviation*s des prix effectifs par rapport aux prix simples²⁵.

²⁵ Considérons par exemple l'influence exercée par les rapports entre l'offre et la demande. Les manuels d'économie expliquent que le prix d'équilibre d'une marchandise se fixe à l'intersection des courbes d'offre et de demande, et que toute variation de l'offre ou de la demande d'une marchandise entraîne des variations de son prix. Mais ces manuels n'expliquent pas pourquoi, lorsque la demande est égale à l'offre pour toutes les marchandises, le prix de B est de 180 € et celui de C de 60 €. Les différences dans les prix d'équilibre s'expliquent en réalité par des différences dans la valeur des marchandises (1B = 18h, 1C = 6h) : les prix d'équilibre (les prix simples) sont proportionnels aux valeurs. Les déséquilibres entre offre et demande entraînent évidemment des fluctuations dans les prix de marché, mais ces prix ne fluctuent pas « dans le vide » : le prix de marché oscille autour d'un axe constitué par le prix simple, correspondant à la valeur sociale de la marchandise considérée.

Puisque les prix effectifs constituent des déviations par rapport aux prix simples et que ceux-ci sont déterminés par les valeurs, les prix effectifs sont donc *fondamentalement* déterminés par les valeurs²⁶.

3.2.3. L'hypothèse d'une égalité entre prix effectifs et prix simples

Alors que les prix effectifs peuvent à tout moment s'écarter des prix simples, les pages et les chapitres qui suivent feront presque toujours l'hypothèse d'une égalité entre eux. Cette hypothèse ne résulte pas d'un simple souci de faciliter le raisonnement et l'exposé. Elle se justifie par trois considérations théoriques. Avant d'examiner chacune de celles-ci, rappelons une fois encore les formules qui décomposent le prix simple et le prix effectif de toute marchandise :

$$\begin{aligned}\text{prix simple} &= \text{valeur} \times E \\ \text{prix effectif} &= (\text{valeur} \times E) \pm \text{déviations}\end{aligned}$$

a) La perspective macro-économique

Au niveau micro-économique, le prix effectif de chaque marchandise particulière diffère normalement du prix simple, en fonction du pouvoir de marché de chaque branche de production. Au niveau macro-économique, cependant, les déviations rencontrées au niveau des diverses branches s'annulent mutuellement. En effet, ce que certains producteurs gagnent dans l'échange inégal, d'autres le perdent nécessairement : si certains prix effectifs sont supérieurs aux prix simples, d'autres sont nécessairement inférieurs, et la « somme des prix effectifs » est nécessairement égale à la « somme des prix simples ». On peut donc dire qu'*en moyenne* les prix effectifs sont égaux aux prix simples, ou encore que le prix effectif est égal au prix simple pour toute branche « moyenne », représentative de l'ensemble des branches.

Les principes qui précèdent sont illustrés et résumés au tableau II.4. La nécessaire égalité entre la « somme des prix effectifs » et la « somme des prix simples » est en outre explicitée en note infrapaginale²⁷.

²⁶ a) Il faut faire une exception pour les *marchandises non reproductibles* (œuvres d'art originales, timbres de collection, etc.). Dans la mesure où elles ne sont produites qu'une seule fois et par un seul producteur, le concept de valeur *sociale* (temps de travail requis en moyenne) ne peut leur être appliqué, pas plus que le concept de prix simple. Les prix effectifs de ces marchandises dépendent directement des rapports entre offre et demande.

b) Les *produits de la nature* faisant l'objet d'une appropriation privée ne constituent pas des marchandises (voir section 1) : le concept de *valeur* ne s'applique aucunement à eux, et leur prix dépend, lui aussi, directement des rapports entre offre et demande.

[27] Au cours d'une période donnée, les producteurs des différentes branches créent conjointement un produit global dont la dimension est donnée à la fois en termes physiques (l'ensemble des marchandises produites), en termes de valeur (la « somme des valeurs », c'est-à-dire la valeur de cet ensemble de marchandises, exprimée en heures de travail) et en termes de prix (la « somme des prix », c'est-à-dire la valeur de ce même ensemble exprimée en termes monétaires). La dimension du produit *créé* par l'ensemble des producteurs étant donnée, on connaît du même coup la dimension du produit à *répartir* entre eux à travers l'échange des marchandises. Si le prix effectif est égal au prix simple pour chaque marchandise, la répartition du produit global est égalitaire (échange de valeurs égales). Sinon, la répartition de ce même produit global se fait à l'avantage des producteurs de certaines branches (bénéficiant de prix effectifs supérieurs aux prix simples, comme les producteurs de B dans l'exemple en 3.2.2.a) et au détriment des producteurs d'autres branches (confrontés à des prix effectifs inférieurs aux prix simples, comme les producteurs de C dans le même exemple).

Au niveau global, cependant, la « somme des prix effectifs » est nécessairement égale à la « somme des prix simples ». En effet, la « somme des prix simples » est l'expression monétaire de la valeur de l'*ensemble* des marchandises produites et échangées au cours d'une période (1 an par exemple), la valeur de *chacune* des marchandises étant exprimée par un prix (théorique) assurant un échange égal entre les producteurs ; et la « somme des prix effectifs » est l'expression monétaire de la valeur de ce *même ensemble* de marchandises, la valeur de *chacune* des marchandises étant exprimée par un prix effectif entraînant un échange inégal entre les producteurs.

Tableau II.4. : Produit total, somme des valeurs, somme des prix simples et somme des prix effectifs

Branches	Quantité produite	Valeurs		Prix simples		Prix effectifs	
		unitaires	totales	par unité	\times quantité	par unité	\times quantité
	<i>1</i>	<i>2</i>	$3 = 2 \times 1$	$4 = 2 \times E$	$5 = 4 \times 1$	$6 = 4 \pm \text{dév.}$	$7 = 6 \times 1$
<i>A</i>
<i>B</i>	10 B	18h	180h	180 €	1.800 €	200 €	2.000 €
<i>C</i>	15 C	6h	90h	60 €	900 €	50 €	750 €
<i>D</i>	↓	...	↓	...
...	échanges égaux	...	échanges inégaux	...
Ensemble des branches	Produit total	—	Somme des valeurs	—	Somme des prix simples	—	Somme des prix effectifs

Notes : Au niveau micro-économique : prix effectif = prix simple \pm déviation
 Au niveau macro-économique : somme des prix effectifs = somme des prix simples
 Pour une branche moyenne : prix effectif = prix simple

b) L'évolution parallèle du prix simple et du prix effectif

L'évolution du prix simple et celle du prix effectif subissent toutes deux les mêmes influences, à savoir l'évolution de la valeur sociale unitaire de la marchandise et l'évolution de E : la valeur de chaque marchandise baisse avec l'augmentation de la productivité (voir 2.2.3.b), tandis que la grandeur de E augmente avec le temps (voir tableau II.2.). Dans une perspective dynamique, cette évolution conjointe du prix simple et du prix effectif de chaque marchandise, sous l'impact des deux influences signalées, est plus essentielle que l'écart variable existant à tout moment entre eux : à long terme, le prix simple et le prix effectif de chaque marchandise évoluent plus ou moins parallèlement (voir annexe 3, graphique A.1.). C'est une deuxième raison pour faire l'hypothèse d'une égalité entre prix effectifs et prix simples.

c) La recherche de la source fondamentale des revenus

Faire l'hypothèse que le prix effectif est égal au prix simple dans chaque branche de production, c'est supposer que *les producteurs sont dépourvus de tout pouvoir de marché* qui leur permettrait d'imposer ou d'obtenir des prix de faveur (voir plus haut, 3.2.2.b) : ils ne peuvent profiter d'un excès de demande, ni de situations de monopole ou d'oligopole, ni de l'appui des pouvoirs publics, ni d'une différenciation réussie de leur produit. Dans ces conditions, le revenu des producteurs doit trouver une explication plus fondamentale. Les producteurs obtiennent un revenu même si l'offre est égale à la demande, s'il y a concurrence, si les pouvoirs publics ne fixent pas les prix, si les produits sont homogènes dans chaque branche : c'est ce revenu « normal » qu'il s'agit maintenant d'expliquer (section 4).

4. LE FONDEMENT DES REVENUS : LA VALEUR NOUVELLE

4.1. La création des revenus par le travail présent

4.1.1. Principes

Les pages qui précèdent ont analysé *la valeur et le prix des marchandises*. En rappelant deux grands principes théoriques avancés dans cette analyse, il est possible de dégager un troisième principe concernant la source du *revenu des producteurs* dans une société marchande.

1. Premier principe : la valeur des marchandises se décompose en *valeur ancienne* (c'est-à-dire la valeur des moyens de production achetés ou le travail passé) et *valeur nouvelle* (créée par le travail présent du producteur).

Exemple : si un travailleur produit une marchandise en une journée de 8 heures (travail présent), en utilisant des moyens de production valant 10h (travail passé), la valeur de la marchandise (vendue) = $10h + 8h = 18h$.

2. Deuxième principe : la valeur des marchandises s'exprime toujours en un certain prix ; dans des conditions moyennes, le prix de marché est égal au prix simple, correspondant à la valeur sociale unitaire des marchandises.

Exemple : si le producteur considéré ci-dessus est un producteur « moyen » dans une branche « moyenne »²⁸, et si l'équivalent monétaire des valeurs (E) = 10 €/h, on peut écrire :

$$\begin{aligned} \text{prix de la marchandise vendue} &= \text{valeur de la marchandise} \times E \\ &= 18h \times E = 180 \text{ €} \\ \text{prix des moyens de production achetés} &= \text{valeur des MP} \times E \\ &= 10h \times E = 100 \text{ €} \end{aligned}$$

3. Troisième principe : le revenu est créé par le travail présent consacré à la production de marchandises.

Dans l'exemple, le producteur obtient 180 € de la vente de son produit. Une partie (100 €) lui permet de récupérer l'argent dépensé en moyens de production. L'autre partie (80 €) constitue un revenu net.

Le revenu net de 80 € apparaît superficiellement comme la simple différence entre le prix de vente de la marchandise produite (180 €) et le prix d'achat des moyens de production (100 €) : c'est la face visible des choses. Celle-ci recouvre une réalité invisible mais essentielle : plus fondamentalement, le revenu net de 80 € est *l'équivalent monétaire de la valeur nouvelle créée* en 8h de travail présent. En réalité, le producteur crée simultanément une valeur nouvelle (en heures) et un revenu nouveau (en euros) : grâce à son travail présent (8h), la valeur du produit vendu est supérieure à la valeur des moyens de production achetés ($18h > 10h$), et du même coup le prix du produit vendu est supérieur au prix des moyens de production achetés ($180 \text{ €} > 100 \text{ €}$)²⁹. On peut donc écrire :




[28] On ignore ici les différences de productivité entre les producteurs d'une même branche, de même que les différences de pouvoir de marché entre les branches (sur ces deux questions, voir plus loin, 4.2.2.b et c).

[29] Dans la théorie économique courante, la différence entre le prix de vente du produit et son coût de production constitue la « valeur ajoutée ». Si le coût de production n'inclut pas l'amortissement (des équipements, bâtiments, etc.), on parle de « valeur ajoutée brute » ; s'il inclut cet amortissement, on parle de « valeur ajoutée nette » (dans l'exemple, les 80 € représentent la « valeur ajoutée nette »). La « valeur ajoutée » ainsi comprise est une grandeur *monétaire*. Dans l'optique de ce livre, au contraire, la valeur ajoutée est une grandeur exprimée en heures de *travail* : il s'agit de la valeur nouvelle créée par le travail présent du producteur de marchandises, valeur nouvelle qui s'ajoute à la valeur des moyens de production utilisés (voir plus haut, 2.2.1.a) (dans l'exemple, la valeur ajoutée ainsi comprise est de 8h).

$$\begin{aligned}\text{revenu créé} &= \text{valeur nouvelle créée} \times E \\ &= 8h \times E = 80 \text{ €}\end{aligned}$$

Le schéma II.5 illustre ces principes en reprenant les données de l'exemple. Il distingue les *deux composantes* de la valeur des marchandises (valeur des moyens de production achetés + valeur nouvelle créée) et du prix des marchandises (prix des moyens de production + revenu créé). Il met en évidence les deux thèses essentielles de ce chapitre : 1. les prix traduisent la valeur des marchandises ; 2. les revenus traduisent la valeur nouvelle créée par le travail des producteurs de marchandises³⁰.

Schéma II.5. : Les deux composantes de la valeur et du prix

prix des MP	revenu net créé (« valeur ajoutée nette »)	prix de la production quotidienne
100 €	80 €	180 €
		
10h	8h	18h
travail passé, valeur des MP	travail présent, valeur nouvelle créée	valeur de la production quotidienne

Note : MP = moyens de production

4.1.2 Précisions sur la création de valeur et de revenu

a) Seuls les producteurs, pas les moyens de production

Le revenu ne peut-il être créé – en tout ou en partie – par les moyens de production, par le travail passé ? Bien sûr, pour produire des marchandises, les moyens de production sont aussi indispensables que le travail présent des producteurs. Mais la question examinée ici porte, non pas sur le caractère indispensable des divers éléments de la production, mais sur la *création* de valeur et de revenu. Or la valeur des moyens de production achetés (10h dans l'exemple) est simplement *transférée* et se retrouve telle quelle, sans accroissement, dans la valeur de la marchandise vendue. De même, le coût des moyens de production (100 €) est simplement *transféré* (récupéré) et se retrouve tel quel, sans accroissement, dans le prix de la marchandise vendue. La source de l'accroissement de valeur et de prix (18h > 10h, 180 € > 100 €) réside donc uniquement dans le travail présent des producteurs de marchandises. Ce travail présent assure simultanément le

³⁰ On voit que le *revenu créé par heure de travail* coïncide avec l'équivalent monétaire des valeurs (E) : dans l'exemple ci-dessus, E = 10 €/h ; quant au *revenu créé par heure*, il est égal à 80 € / 8h, soit 10 €/h également. Par conséquent, l'équivalent monétaire des valeurs (E) a une double signification :

- il représente la *traduction en prix simple d'une heure de valeur*, d'une heure de travail consacré à la production de marchandises. Dire que E = 10 €/h équivaut à dire qu'une heure de valeur s'exprime de manière équivalente par une grandeur monétaire de 10 €.
- il représente le *revenu monétaire créé par heure de valeur*, par heure de travail consacré à la production de marchandises. Dire que E = 10 €/h équivaut à dire qu'une heure de travail dans la production marchande *crée* un revenu monétaire de 10 €. (Ce qui ne veut pas dire que le *revenu perçu* par heure de travail coïncide avec le *revenu créé* par heure de travail et avec E : sur les différences entre revenu perçu et revenu créé, voir ci-dessous, 4.2.2.).

transfert de la valeur et du prix des moyens de production ainsi que la *création* d'une valeur nouvelle et d'un revenu net.

b) Tous les producteurs, sans exclusive

Si *seul* le travail présent crée de la valeur et du revenu, il faut ajouter que *tout* travail présent presté dans le secteur de production marchande crée de la valeur et du revenu. Ce problème a déjà été évoqué concernant la création de valeur (voir 2.1.2.a). Puisque le revenu créé est l'équivalent monétaire de la valeur créée, les mêmes conclusions s'imposent ici.

Les caractéristiques sociales de l'entreprise et du travailleur sont sans importance : le travail présent crée de la valeur et du revenu dans toutes les entreprises (capitalistes, publiques, indépendantes), et quel que soit le statut social du producteur (indépendant, salarié d'exécution, cadre, capitaliste)³¹.

La nature concrète des produits vendus et des activités déployées n'importe pas davantage : les marchandises produites peuvent être indifféremment des biens ou des services ; les activités déployées peuvent être de caractère technique ou administratif, manuel ou intellectuel, et elles peuvent s'exercer à l'intérieur de n'importe quel département de l'entreprise.

c) Tous les producteurs sur un pied d'égalité

Si tout travail présent presté dans le secteur de production marchande crée de la valeur et du revenu, il faut encore préciser que tous les producteurs se trouvent sur un pied d'égalité en ce qui concerne la *quantité* de valeur et de revenu qu'ils créent.

Ce problème a déjà été évoqué, lui aussi, en ce qui concerne la création de valeur (voir 2.2.2.). La même argumentation vaut ici.

Le travail créateur de valeur et de revenu est le travail indirectement social. Ce concept fait abstraction des caractéristiques concrètes (physiques ou sociales) du travail : peu importent les caractéristiques sociales de l'entreprise et du producteur, peu importe la nature du produit et des activités, peu importe le degré de mécanisation, d'intensité, de qualification du travail, etc. On a donc (pour autant que les produits soient vendus) : 1h de travail d'un producteur quelconque = 1h de valeur créée = 10 € de revenu créé (pour E = 10 €/h).

Par conséquent, en 1h de travail, le salarié crée autant de valeur et de revenu – ni plus ni moins – que le capitaliste ou l'indépendant. En 1h de travail, le producteur plus « mécanisé », plus qualifié, travaillant plus intensivement, crée autant de valeur et de revenu – ni plus ni moins – que le producteur se trouvant dans des conditions inverses. La quantité de valeur et de revenu créée par tous ces travailleurs ne varie qu'en fonction de la durée de leur travail.

4.2. La création et la répartition du revenu global

4.2.1. La création du revenu global

Le revenu global d'une société marchande est créé par le travail présent de l'*ensemble* des producteurs de marchandises. Il est l'équivalent monétaire de la valeur nouvelle créée, au cours d'une période donnée, par l'ensemble du travail présent consacré à la production marchande :

$$\text{revenu global créé} = \text{somme des valeurs nouvelles} \times E$$

³¹ Le travail effectué par les capitalistes fait partie du travail total effectué dans le secteur de production marchande (voir chap. I, 2.1.2.b) ; du moment que les marchandises produites sont vendues, il constitue du travail indirectement social et crée donc de la valeur (voir chap. II, 2.1.2.a) ; s'il crée de la valeur, il crée aussi du revenu. Pour d'autres remarques sur cette question, voir chap. III, note 8, et chap. VI, note 32.

Si, par exemple, la société compte 1.000 producteurs de marchandises travaillant chacun 2.000h par an, et si $E = 10 \text{ €/h}$, on a :

$$\begin{aligned}\text{revenu global annuel} &= (1.000 \times 2.000) h \times E \\ &= 20.000.000 \text{ €}\end{aligned}$$

Le revenu global peut être comparé à un immense gâteau créé par le travail présent de l'ensemble des producteurs de marchandises. La taille de ce gâteau dépend du *nombre de travailleurs* dans le secteur de production marchande (rectangles A et B du tableau I.3.) et de la *durée du travail* fourni par chacun d'eux. Chaque producteur participe à la *création* du revenu global en proportion du travail indirectement social qu'il fournit. De même, chaque entreprise, chaque branche de production (et chaque pays) participent à la création du revenu global en proportion du travail indirectement social qui y est fourni.

4.2.2. La répartition du revenu global

Si les producteurs, les entreprises, les branches (et les divers pays) participent à la *création* du revenu global en proportion du travail indirectement social fourni, ils ne participent pas nécessairement dans la même proportion à la *répartition* du revenu global : le revenu *perçu* par chacun d'eux peut être très différent du revenu *créé*.

Certes, la somme des revenus perçus coïncide forcément avec le revenu global créé (la somme des parts de gâteau coïncide avec le gâteau total confectionné). Mais cette égalité, nécessaire au niveau global, ne se vérifie pas pour chaque producteur, pour chaque entreprise, pour chaque branche (ni pour chaque pays si on se place à l'échelle mondiale) : certains perçoivent un revenu supérieur au revenu créé, d'autres, en revanche, doivent nécessairement se contenter d'un revenu inférieur au revenu créé (les premiers consomment une part de gâteau supérieure à celle qu'ils ont produite, et inversement pour les seconds)³².

Quatre cas de divergence entre revenu perçu et revenu créé peuvent être mentionnés ici. Ils feront l'objet d'une analyse plus précise dans des chapitres ultérieurs.

a) L'existence d'un secteur de production non marchande

Sortons un instant du cadre d'analyse du chapitre II (production de marchandises) pour considérer les activités exercées à titre professionnel dans le secteur de production non marchande (rectangle C du tableau I.3.). Ne produisant pas de marchandises, les salariés du secteur non marchand ne peuvent *créer* ni valeur ni revenu : contrairement au cas du producteur marchand considéré plus haut (voir 4.1.1.), on ne peut raisonner en termes de différence entre la valeur des marchandises produites et la valeur des moyens de

[32] La distinction entre revenu créé et revenu perçu est analogue à la distinction entre prix simple et prix effectif. Le *prix simple* est l'équivalent monétaire exact de la valeur sociale unitaire – ancienne et nouvelle – d'une marchandise ; le *prix effectif* de chaque marchandise diffère normalement de son prix simple, mais la « somme des prix effectifs » est égale à la « somme des prix simples » (voir note 27). On a donc :

$$\begin{aligned}\text{prix simple} &= \text{valeur} \times E \\ \text{prix effectif} &= \text{prix simple} \pm \text{déviaton} \\ \text{somme des prix effectifs} &= \text{somme des prix simples}\end{aligned}$$

De la même façon, le *revenu créé* est l'équivalent monétaire exact de la valeur nouvelle créée par un producteur, une entreprise, une branche ; le *revenu perçu* par chaque producteur, entreprise ou branche diffère normalement du revenu créé, mais le revenu global distribué coïncide forcément avec le revenu global créé par les producteurs marchands. On a donc :

$$\begin{aligned}\text{revenu créé} &= \text{valeur nouvelle} \times E \\ \text{revenu perçu} &= \text{revenu créé} \pm \text{déviaton (revenu transféré)} \\ \text{somme des revenus perçus} &= \text{somme des revenus créés}\end{aligned}$$

production achetés, entre le prix des marchandises produites et le prix des moyens de production achetés. Mais comme les salariés du secteur non marchand exercent leurs activités à titre professionnel, ils doivent *percevoir* un revenu : celui-ci provient de prélèvements opérés sur le revenu global créé dans le secteur de production marchande. (Cette redistribution du revenu en direction du secteur non marchand sera étudiée au chapitre VI, section 3.)

b) Les différences de pouvoir de marché selon les branches

Retournons au cadre d'analyse initial (production exclusivement marchande), mais abandonnons un instant l'hypothèse d'une égalité entre prix effectifs et prix simples. Supposons que le producteur considéré dans l'exemple initial (en 4.1.1.) réussisse à vendre son produit à d'autres producteurs pour plus de 180 € (210 € par exemple) ou qu'il réussisse à acheter ses moyens de production pour moins de 100 € (70 € par exemple). Dans ce cas, il obtiendra un revenu de 110 €, supérieur au revenu créé (80 €) ; mais ce sera au détriment des producteurs d'autres branches (les acheteurs du produit fini ou les vendeurs des moyens de production), qui devront se contenter d'un revenu inférieur au revenu créé par eux.

Si certaines branches réussissent à vendre ou à acheter à des prix effectifs avantageux et d'autres non, c'est parce qu'en réalité elles disposent de pouvoirs de marché différents, c'est parce qu'en fait elles se trouvent insérées dans des rapports de forces inégaux (voir plus haut, 3.2.2.b). L'échange inégal qui en résulte a pour effet de modifier la répartition du revenu créé : les branches les plus fortes accaparent ainsi, au détriment des autres, une part plus importante du revenu global. (Cette redistribution du revenu entre branches disposant de pouvoirs de marché inégaux sera étudiée au chapitre V, § 1.2.)

c) Les différences de productivité selon les entreprises

Négligeons les différences de pouvoir de marché entre branches (supposons à nouveau que les prix de marché coïncident avec les prix simples), mais envisageons les différences de productivité entre entreprises au sein d'une même branche. Supposons que le producteur moyen considéré dans l'exemple initial (soit le producteur M) est concurrencé par un producteur A plus efficient et par un producteur Z moins efficient. Les trois producteurs produisent des marchandises identiques, mais leurs valeurs individuelles unitaires sont différentes (soit chez A : $9h + 6h = 15h$; chez M : $10h + 8h = 18h$; chez Z : $11h + 10h = 21h$).

Dans la mesure où le travail présent par unité diffère selon les entreprises, la *valeur créée* par unité diffère, et donc aussi le *revenu créé* par unité (revenu créé = valeur nouvelle $\times E = 60$ € chez A, 80 € chez M, 100 € chez Z). La concurrence uniformise le prix auquel se vendent les marchandises identiques des trois producteurs (prix effectif = prix simple = valeur *sociale* unitaire $\times E = 18h \times 10 \text{ €/h} = 180$ €). Ce prix de vente et le coût des moyens de production déterminent le *revenu perçu* par unité chez chacun des trois producteurs (revenu perçu = prix de vente – coût des moyens de production ; chez A : $180 \text{ €} - 90 \text{ €} = 90 \text{ €}$; chez M : $180 \text{ €} - 100 \text{ €} = 80 \text{ €}$; chez Z : $180 \text{ €} - 110 \text{ €} = 70 \text{ €}$). Comme on le voit, la concurrence modifie la répartition du revenu créé : le producteur le plus efficient obtient un revenu supérieur au revenu créé ($90 \text{ €} > 60 \text{ €}$), au détriment du producteur le moins efficient, qui obtient un revenu inférieur au revenu créé ($70 \text{ €} < 100 \text{ €}$). (Cette redistribution du revenu entre entreprises inégalement productives sera étudiée au chapitre V, § 1.1.)

d) La production de marchandises par les salariés

Négligeons aussi bien les différences de pouvoirs de marché selon les branches que les différences de productivité selon les entreprises, mais considérons maintenant que les marchandises sont produites par des producteurs *salariés*. Une différence essentielle apparaît, au niveau même de la production, entre revenu perçu et revenu créé : les producteurs salariés *créent* un revenu supérieur au revenu qu'ils *obtiennent* sous forme de salaire, la différence constituant le profit des entreprises. Cette question fait l'objet du chapitre qui suit.

SUPPORTS PEDAGOGIQUES RELATIFS AU CHAPITRE II
RESUME

1. Les marchandises sont des produits du travail humain échangés sur le marché. Peu importe que ces produits soient des biens ou des services. Les seules conditions sont l'intervention du travail humain (ce qui exclut les produits de la nature) et le caractère marchand de la production.

2. Les échanges de marchandises se font par des actes d'achat et de vente à un certain prix. Ces échanges supposent que les marchandises aient un *commun dénominateur*, c'est-à-dire un élément qui soit commun, quantifiable, et qui détermine les proportions d'échange. Cet élément commun est le travail, envisagé non pas dans ses aspects concrets (qui diffèrent selon les marchandises), ni dans ses aspects sociaux variables (type d'entreprise, statut du travailleur), mais uniquement dans son aspect de *travail indirectement social* (qui est effectivement commun à toutes les marchandises). Le travail ainsi envisagé est du travail de production marchande en général, du *travail abstrait* ; ce travail est également dénommé *valeur*.

D'un point de vue qualitatif, la valeur est du travail indirectement social. De ce point de vue, tous les travailleurs du secteur marchand participent à la création de valeur, quelles que soient les marchandises produites et les activités déployées, quelles que soient les caractéristiques sociales des entreprises et des travailleurs ; mais il faut que les marchandises produites soient effectivement vendues (sans quoi il n'y a pas de travail indirectement social).

D'un point de vue quantitatif, la valeur d'une marchandise quelconque est la somme de la *valeur ancienne transférée* (le travail passé incorporé dans les moyens de production achetés et consommés) et de la *valeur nouvelle* créée par le travail présent du producteur. Il faut distinguer entre la valeur sociale et la valeur individuelle d'une marchandise : la *valeur sociale* est le temps de travail requis en moyenne pour produire cette marchandise (dans les conditions moyennes de technique, de qualification, d'intensité, etc.), la *valeur individuelle* est le temps de travail requis par un producteur particulier (dans les conditions de technique, de qualification, d'intensité, etc., qui lui sont propres). Il faut également distinguer entre *valeur unitaire* (valeur d'une unité de marchandise) et *valeur totale* (valeur d'un ensemble de marchandises).

Toujours d'un point de vue quantitatif, il importe de voir que les différences dans la technique (degré de mécanisation), dans la qualification ou dans l'intensité du travail n'ont pas d'influence sur la quantité de valeur nouvelle créée par le travail présent : en toutes circonstances, 1h de travail indirectement social crée 1h de valeur. Par contre, les différences en question influencent la productivité du travail (le nombre de marchandises produites par heure de travail) et donc la valeur unitaire des marchandises (le nombre d'heures de travail par unité produite) : plus le travail est productif, moindre est la valeur unitaire des marchandises.

3. Toutes les marchandises présentent deux aspects indissociables : l'aspect caché de la valeur (exprimée en heures de travail) et l'aspect visible du prix (exprimé en euros). Le lien macro-économique entre les deux aspects est assuré par *l'équivalent monétaire des valeurs* (E), qui donne la traduction monétaire fidèle d'une heure de valeur.

On distingue deux sortes de prix. Les *prix simples* sont des prix théoriques qui donnent la traduction monétaire fidèle de la valeur sociale unitaire des marchandises (prix simple = valeur \times E). Les *prix effectifs* sont les prix en vigueur sur le marché ; ils s'écartent normalement des prix simples (prix effectif = prix simple \pm déviation). Si les pouvoirs de marché ou rapports de forces étaient parfaitement égaux entre les producteurs des différentes marchandises, les prix effectifs seraient égaux aux prix simples et l'échange entre producteurs serait un échange de valeurs égales. Mais les pouvoirs de marché sont inégaux entre producteurs, pour des raisons variées (déséquilibres entre offre et demande, intensité plus ou moins forte de la concurrence, moyens de pression variables sur les pouvoirs publics, différenciation plus ou moins réussie des produits) ; il en résulte que les prix effectifs s'écartent des prix simples et que l'échange entre producteurs est un échange de valeurs inégales (ou « échange inégal »).

Les circonstances diverses provoquant des échanges inégaux n'expliquent que les déviations des prix effectifs par rapport aux prix simples des marchandises. Pour toute grandeur de E, les prix simples comme les prix effectifs des diverses marchandises sont fondamentalement déterminés par la valeur respective des diverses marchandises : cette détermination du prix par la valeur n'est parfaite que pour les prix simples, mais elle reste fondamentale pour expliquer le niveau des divers prix effectifs.

Les déviations entre prix effectifs et prix simples s'annulent mutuellement au niveau macro-économique : ce que certains producteurs gagnent dans l'échange inégal (grâce à un rapport de forces favorable), d'autres le perdent nécessairement (en raison d'un rapport de forces défavorable). En faisant

l'hypothèse que les prix effectifs sont égaux aux prix simples, on fait abstraction des rapports de forces et l'on est conduit à rechercher l'origine fondamentale du revenu des producteurs.

4. Le revenu des producteurs apparaît superficiellement comme la différence entre le prix de vente des marchandises et le prix d'achat des moyens de production. Plus fondamentalement, de même que le prix des marchandises est l'expression monétaire de leur valeur (ancienne + nouvelle), le revenu est l'expression monétaire de la valeur (nouvelle) créée par le travail présent des producteurs de marchandises. En 8h de travail présent, les producteurs de marchandises créent une valeur nouvelle de 8h et un revenu net de 80 € (pour $E = 10 \text{ €/h}$).

Seuls les travailleurs créent de la valeur et du revenu, à l'exclusion des moyens de production. *Tous* les travailleurs du secteur de production marchande participent à la création de valeur et de revenu (quelles que soient les marchandises vendues et les activités déployées, quelles que soient les caractéristiques sociales des entreprises et des travailleurs). D'un point de vue quantitatif, tous les travailleurs du secteur de production marchande participent à la création de valeur et de revenu sur un pied d'*égalité*, en proportion de la durée de leur travail (peu importe le degré de mécanisation, de qualification et d'intensité du travail).

Au niveau macro-économique, le revenu distribué est forcément égal au revenu créé. Cette égalité n'est cependant pas vraie au niveau micro-économique : les producteurs, les entreprises, les branches (et les divers pays) participent à la *création* du revenu global en proportion du travail présent fourni, mais le revenu *obtenu* par chacun d'eux peut être très différent du revenu créé. C'est notamment le cas pour les salariés du secteur de production marchande : ceux-ci créent un revenu supérieur au salaire obtenu, la différence constituant le profit (voir le chapitre III).

CONCEPTS A ASSIMILER (voir lexique)

Equivalent monétaire des valeurs	Travail passé
Marchandise	Travail présent
Niveau général des prix	Valeur
Pouvoir de marché	Valeur ancienne (valeur passée)
Prix	Valeur nouvelle (valeur présente)
Prix effectif (prix de marché)	Valeur individuelle
Prix simple	Valeur sociale
Réalisation de la valeur	Valeur totale
Travail abstrait	Valeur unitaire
Travail concret	

EXERCICES (réponses en fin de livre)

A. Principes de base

- 2.1. Qu'est-ce qu'une marchandise ? Quelles sont les conditions nécessaires et suffisantes pour qu'un bien ou service soit une marchandise ?
- 2.2. Quelle différence y a-t-il entre *travail concret* et *travail abstrait* ?
- 2.3. « Le nécessaire commun dénominateur des marchandises est la valeur » :
 - a. Qu'entend-on par commun dénominateur ? Pourquoi en faut-il un ?
 - b. Qu'entend-on par valeur ? Pourquoi la valeur est-elle le commun dénominateur des marchandises ?
- 2.4. Quelle différence y a-t-il :
 - a) entre *valeur ancienne* et *valeur nouvelle*, entre *travail passé* et *travail présent* ?
 - b) entre *valeur sociale unitaire* et *valeur individuelle unitaire* ?
 (Illustrez chaque fois avec des exemples différents de ceux du livre.)
- 2.5. Expliquez :
 - a) L'augmentation de la productivité dans les diverses branches de production se traduit par une baisse de la valeur sociale unitaire des diverses marchandises.
 - b) A l'intérieur d'une même branche de production, les valeurs individuelles unitaires des marchandises sont d'autant plus basses que les entreprises sont plus productives.

- 2.6. Qu'entend-on par « équivalent monétaire des valeurs » ?
- 2.7. Prix simples et prix effectifs
- a) Qu'entend-on par prix simple ? par prix effectif ?
 - b) Si les prix effectifs sont égaux aux prix simples, l'échange de marchandises est un échange de valeurs égales ; si les prix effectifs sont différents des prix simples, l'échange de marchandises est un échange inégal. Expliquez les deux propositions.
 - c) Pourquoi, dans la réalité, les prix effectifs sont-ils différents des prix simples ? (en d'autres termes : pourquoi y a-t-il échange de valeurs inégales ?)
 - d) Pourquoi peut-on faire l'hypothèse d'une égalité entre prix effectifs et prix simples ?
- 2.8. A partir du schéma II.5., démontrez que le revenu, dans une société marchande,
- a) est créé par le travail présent des producteurs de marchandises ;
 - b) n'est pas créé par les moyens de production.
- 2.9. A partir des définitions de la valeur (travail indirectement social) et du revenu (équivalent monétaire de la valeur nouvelle créée), expliquez pourquoi la valeur et le revenu sont créés :
- a) par *tous* les producteurs relevant du secteur de production marchande ;
 - b) par tous ces producteurs sur un pied d'*égalité* ;
 - c) *pas* par les producteurs relevant du secteur de production non marchande.

B. Approfondissement

- 2.10. Pourquoi le prix, le coût de production, la valeur d'usage ne peuvent-ils constituer le commun dénominateur des marchandises ?
- 2.11. La valeur ancienne se transfère différemment selon qu'il s'agit des moyens de travail ou des objets de travail (matières premières) : la valeur des moyens de travail se transfère par fractions, la valeur des objets de travail se transfère en une fois. Expliquez et illustrez à l'aide d'un exemple personnel.
- 2.12. Expliquez pourquoi la valeur doit nécessairement s'exprimer en pratique sous la forme d'un prix.
- 2.13. Quelle différence y a-t-il entre valeur d'échange, valeur d'usage et valeur (tout court) ? Quelle différence y a-t-il entre valeur d'échange et prix ?
- 2.14. Dans quelle mesure la théorie de la valeur et la « loi de l'offre et de la demande » contribuent-elles chacune à expliquer le niveau des prix ? Distinguez :
- a) le cas général : le prix des marchandises reproductibles ;
 - b) les cas particuliers : le prix des marchandises non reproductibles et le prix des produits de la nature.
- 2.15. Un stock d'inventaires incorpore-t-il du travail ? A-t-il ou non de la valeur ? Pourquoi ?
- 2.16. « Un produit de la nature (comme l'eau de la rivière, le fruit sauvage, etc.) a toujours une valeur d'usage, peut avoir un prix, mais n'a jamais de valeur ». Commentez cette triple affirmation.
- 2.17. Quelles sont les causes des divergences entre revenu *créé* et revenu *obtenu* ?

C. Applications

- 2.18. Expliquez pourquoi le travail des personnes suivantes crée – ou ne crée pas – de la valeur :
- le travail de *l'homme ou la femme au foyer* ;
 - le travail du *fonctionnaire* ;
 - le travail de *l'agriculteur* ;
 - le travail de *l'enseignant* ;
 - le travail du *chauffeur de taxi* ;
 - le travail du *délégué syndical*.

- 2.19. Une entreprise produit par an 1.000 unités d'un bien X en utilisant :
- des matières premières coûtant 1.000.000 € ;
 - des machines coûtant 20.000.000 € et s'amortissant en 10 ans ;
 - 10 salariés travaillant 250 jours par an et 8h par jour.
- Sachant que E (équivalent monétaire des valeurs) = 100 €/h, et en supposant que tous les prix effectifs sont égaux aux prix simples, déterminez pour cette entreprise :
- a) la valeur totale du produit annuel (en distinguant valeur *ancienne* transférée et valeur *nouvelle* créée) ;
 - b) la valeur par unité (idem).
- 2.20. a) Le prix des voitures est manifestement plus élevé que le prix des bicyclettes. A quoi faut-il attribuer les différences de prix entre ces deux espèces de marchandises ?
- b) Une même entreprise produit plusieurs modèles de voitures (ou de bicyclettes) et les vend à des prix différents. A quoi peut-on attribuer ces différences de prix entre divers modèles d'une même marchandise ?
- c) Le prix moyen des voitures (ou des bicyclettes) a-t-il augmenté ou diminué dans les 20 dernières années ? Comment peut-on expliquer l'évolution constatée ?
- 2.21. Estimez la grandeur de l'équivalent monétaire des valeurs (E) à l'heure actuelle dans votre pays. Pour ce faire, une ou deux méthodes sont possibles :
- a) Pour les pays repris au tableau II.2., il est possible d'*extrapoler* (c'est-à-dire de prolonger) les données du tableau en supposant que le taux de croissance de E après 1992 est semblable à celui qui a prévalu de 1984 à 1992. Cette extrapolation est acceptable pour autant que deux conditions au moins soient satisfaites : 1. la période sur laquelle on fait l'extrapolation ne doit pas être trop longue (au fur et à mesure qu'on s'éloigne de la période 1984-92, l'estimation de E par extrapolation des données 1984-92 devient de plus en plus sujette à erreur) ; 2. la période sur laquelle on fait l'extrapolation doit être caractérisée par des conditions d'inflation (c'est-à-dire de hausse du niveau général des prix) relativement semblables à celles de la période 1984-92 (si le taux d'inflation ultérieur est beaucoup plus élevé, la croissance de E sera plus forte ; et inversement si le taux d'inflation ultérieur est beaucoup moins élevé que pendant les années 1984-92).
 - b) Pour tous les pays, il est possible d'estimer la grandeur de E au cours d'une année donnée en considérant le *prix de l'heure de travail facturée* au client dans des entreprises « moyennes » relevant de branches de production où règne une concurrence suffisante. Concrètement, il convient de réaliser successivement les opérations suivantes :
 1. *relever* à combien l'heure de travail est facturée dans diverses entreprises : garages, entreprises de nettoyage, ateliers de réparation, cabinets de consultations psychologiques, etc. ;
 2. *s'interroger* sur les causes des différences de prix constatées entre entreprises et secteurs : pouvoir de marché plus ou moins favorable ou défavorable tenant aux rapports entre l'offre et la demande des services considérés, à l'intensité de la concurrence dans le secteur, à la notoriété de l'entreprise, aux préférences des utilisateurs (phénomène de modes nouvelles), à la localisation des entreprises, etc. ;
 3. parmi les prix de l'heure facturée relevés ci-dessus, *retenir* ceux pratiqués par des entreprises et secteurs où le pouvoir de marché peut être considéré comme « moyen » ;
 4. faire une moyenne (même approximative) des prix de l'heure facturée ainsi retenus : on obtient une estimation de la grandeur de E pour l'année considérée.

CHAPITRE III

LE FONDEMENT DU PROFIT ET DE L'ACCUMULATION : LA SURVALEUR

Le chapitre II s'est intéressé à la production marchande *en général*. Il a montré les liens entre le phénomène visible des prix et la réalité invisible de la valeur. Et il a expliqué que tous les revenus ont pour source le *travail présent* des producteurs de marchandises.

Le chapitre III centre l'attention sur la production marchande *capitaliste*. Il explique que les salaires et les profits sont créés par le *travail présent des salariés* participant à la production des marchandises, et plus précisément que les profits ont pour source le *surtravail* des salariés en question (section 1). Il montre ensuite que la plus grande partie du profit obtenu est *accumulée*, c'est-à-dire réinvestie en vue d'élargir l'échelle de production et d'accroître le profit (section 2).

Le chapitre est construit sur base des hypothèses suivantes :

1. On considère un système ne comprenant que des *entreprises capitalistes* (rubrique A1 du tableau I.3.). On ignore les activités de production non marchande, de même que les activités de production marchande réalisées par les entreprises non capitalistes.

2. On raisonne à un niveau global, *macro-économique*. On cherche à comprendre le fondement des salaires et des profits *en général* plutôt qu'à expliquer les différences concrètes dans les profits et salaires particuliers (perçus dans telle ou telle entreprise ou branche, par telle ou telle catégorie de travailleurs) ; de même, on s'intéresse à l'accumulation *en général* plutôt qu'à l'accumulation dans telle entreprise ou branche. Par conséquent, les salariés, entreprises et branches considérés dans les exemples sont « moyens » à tous égards, ils sont représentatifs de l'ensemble des salariés, entreprises et branches.

Puisque l'on raisonne au niveau macro-économique, puisque l'on considère des entreprises « moyennes » dans des branches « moyennes », les prix effectifs sont égaux aux prix simples (voir chapitre II, 3.2.3.a) : les entreprises achètent et vendent à des prix qui expriment exactement la valeur sociale des marchandises. Cette *égalité entre prix effectifs et prix simples* implique que les entreprises sont *dépourvues de tout pouvoir de marché* qui leur permettrait d'imposer ou d'obtenir des prix de faveur (voir chapitre II, 3.2.2.b) : elles ne peuvent profiter d'un excès de demande, ni de situations de monopole ou d'oligopole, ni d'interventions favorables des pouvoirs publics, ni d'une différenciation réussie de leur produit. Dans ces conditions, le profit doit trouver une explication plus fondamentale. Les entreprises font du profit même si l'offre est égale à la demande, s'il y a concurrence, si les pouvoirs publics ne fixent pas les prix, si le produit est homogène : c'est ce profit « normal » qu'il s'agit d'expliquer.

1. LA SOURCE DU PROFIT : LE SURTRAVAIL

1.1. Démonstration théorique

On a vu au chapitre II que, dans toute société marchande, le revenu est créé par le travail présent consacré à la production de marchandises. Dans une société marchande capitaliste, ce travail présent est assuré par des salariés. Un salarié participant à la production de marchandises crée, en une journée de travail de 8h, une valeur nouvelle de 8h et un revenu net de 80 €. Ce revenu est l'équivalent monétaire de la valeur nouvelle créée par le travail présent du salarié. On peut écrire :

$$\begin{aligned}\text{revenu créé par le salarié} &= \text{valeur nouvelle créée} \times E \\ 80 \text{ €} &= 8h \times E\end{aligned}$$

Le propriétaire de l'entreprise devenant également propriétaire de tout ce qui s'y produit (marchandises, valeur et revenu), le revenu créé par le salarié appartient en totalité au capitaliste. Celui-ci doit cependant céder une partie du revenu au salarié, dont il a besoin pour faire tourner l'entreprise. Le revenu créé par le salarié se répartit donc en deux éléments : salaire pour le travailleur, profit pour le capitaliste.

La répartition exacte du revenu créé entre salaire et profit dépend du rapport de forces entre salariés et capitalistes (voir annexe 5). Supposons que le salaire soit de 50 € et le profit de 30 €. En une journée de 8h, *le salarié crée plus de revenu qu'il n'en reçoit sous forme de salaire* (80 € > 50 €) : la différence est le profit (30 €). On peut écrire :

$$\begin{aligned}\text{revenu créé} &= \text{revenu distribué} = \text{salaire} + \text{profit} \\ 80 \text{ €} &= 80 \text{ €} = 50 \text{ €} + 30 \text{ €}\end{aligned}$$

Le salaire de 50 € permet au travailleur d'acheter des moyens de consommation pour un prix de 50 €. Comme pour toutes les marchandises, ce prix de 50 € est l'expression monétaire visible d'une certaine quantité de valeur : c'est l'expression monétaire de la valeur des moyens de consommation achetés par le salarié (l'expression monétaire de ce qu'on appelle traditionnellement la « valeur de la force de travail »)¹. Si le prix des moyens de consommation est de 50 € et si $E = 10 \text{ €/h}$, la valeur des moyens de consommation (la « valeur de la force de travail ») est égale à 5h : ces 5h représentent le temps de travail – présent et passé – requis par d'autres salariés pour produire – directement ou indirectement – les moyens de consommation achetés par le travailleur considéré².

On peut donc décomposer en deux parties la valeur nouvelle créée par le salarié, ainsi que le travail présent qui crée cette valeur nouvelle. Une première partie (5h) est la *valeur correspondante* : en 5 h, le salarié crée une valeur qui correspond (qui est égale) à la valeur des moyens de consommation achetés (à la « valeur de la force de travail ») ; la partie du travail présent qui crée la valeur correspondante est appelée le *travail nécessaire*³. La deuxième partie (3h) est la *survaleur*, créée par le *surtravail*. En une journée de 8h, *le salarié fournit plus de travail qu'il n'en faut pour produire ses moyens de consommation, il crée plus de valeur qu'il n'en consomme* (8 h > 5 h) : la différence est le surtravail, ou la survaleur créée. On a :

$$\begin{aligned}\text{valeur nouvelle} &= \text{valeur correspondante} + \text{survaleur} \\ \text{travail présent} &= \text{travail nécessaire} + \text{surtravail} \\ 8h &= 5h + 3h\end{aligned}$$

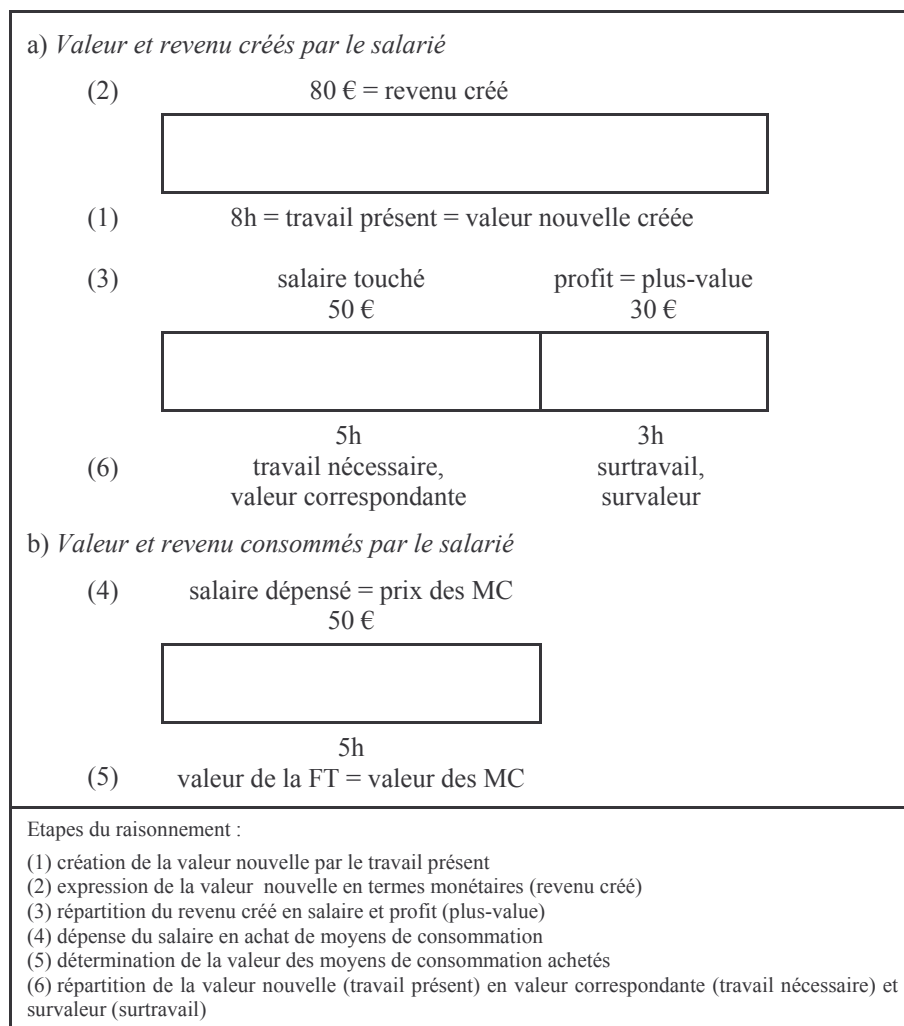
[1] On considère traditionnellement que la force de travail est une « marchandise », et l'on parle de la « valeur de la force de travail ». En adoptant cette terminologie, nous ne faisons que nous conformer à une tradition bien établie. L'annexe 5 critique cependant la conception selon laquelle la force de travail serait une marchandise.

2 Les 5h comportent du travail présent et du travail passé : le travail présent est fourni par les salariés qui produisent les moyens de consommation (dans l'industrie alimentaire, textile, automobile...) ; le travail passé est fourni par ceux qui y contribuent indirectement en produisant les moyens de production utilisés par les premiers (agriculture, sidérurgie...).

3 Les 5h représentent aussi bien le travail nécessaire et la valeur correspondante que la valeur des moyens de consommation (la valeur de la force de travail). Mais ces divers concepts ne concernent pas les mêmes travailleurs : comme le montre bien le schéma III.1., le travail nécessaire et la valeur correspondante représentent du travail fourni et de la valeur créée *par le salarié considéré* ; par contre, la valeur des moyens de consommation (la valeur de la force de travail) représente du travail fourni et de la valeur créée *par des producteurs autres* que le salarié considéré.

Par conséquent, le profit repose sur le surtravail des salariés producteurs de marchandises. De même que le revenu créé et distribué est l'équivalent monétaire de la valeur nouvelle créée par le travail présent des salariés ($80 \text{ €} = 8h \times E$), le profit est l'expression monétaire de la survaleur créée par le surtravail des salariés ($30 \text{ €} = 3h \times E$).

Schéma III.1. : La source du profit



Note : MC = moyens de consommation ; FT = force de travail

Le raisonnement qui précède est résumé au schéma III.1. Il apparaît clairement que la division visible entre salaire et profit recouvre une division plus fondamentale entre travail nécessaire (ou valeur correspondante) et surtravail (ou survaleur) : à la source du profit se trouve le surtravail des producteurs salariés, la survaleur créée par les salariés du secteur de production marchande :

surtravail des salariés → profit des entreprises

1.2. Remarques générales

1.2.1. Surtravail et exploitation.

Lorsqu'une classe sociale réalise un surtravail à l'avantage d'une classe distincte, propriétaire des moyens de production, on parle, en termes stricts, d'*exploitation économique* de la première par la seconde. Dans le cas présent, on peut donc dire que les capitalistes exploitent les salariés et que leur profit provient de cette exploitation.

Le concept d'exploitation des salariés revêt habituellement une charge émotionnelle très forte. Une comparaison avec l'exploitation d'une mine permet d'approcher le concept d'une manière plus objective. Exploiter une mine, c'est en retirer ce qu'elle a d'intéressant pour son propriétaire, c'est-à-dire du minerai (aspect physique) et du profit (aspect économique). De manière analogue, exploiter un salarié, c'est en retirer ce qu'il a d'intéressant pour l'employeur, c'est-à-dire du travail en tant que dépense d'énergie (aspect physique) et du surtravail comme source de profit (aspect économique). (Sur le double aspect – physique et économique – de l'exploitation du salarié, voir chap. IV, fin du § 1.1.).

1.2.2. Apparences et réalité

La thèse selon laquelle le profit provient d'un surtravail gratuit des salariés va, à coup sûr, à l'encontre du sens commun. Elle se heurte à deux « évidences » quotidiennes. Tout d'abord, un salarié rétribué au taux de 6,25 € l'heure touche 50 € pour une journée de 8 heures : où est donc le travail prétendument gratuit qu'il fournit à l'employeur ? En second lieu, les entreprises très mécanisées ou automatisées obtiennent normalement un profit plus élevé que les entreprises concurrentes faisant davantage appel à de la main-d'œuvre : n'est-ce pas la preuve que le profit est dû à la mécanisation, au progrès technique, plutôt qu'à un prétendu surtravail des salariés ?

Ces objections basées sur le bon sens immédiat ne sont pas décisives pour qui veut approcher la réalité de manière scientifique. Comme on l'a déjà dit (voir introduction, section 1), la science, précisément, consiste à aller au-delà des « apparences » pour découvrir « l'essence » cachée des phénomènes. La science astronomique démontre que, contrairement aux apparences, c'est la terre qui tourne autour du soleil ; elle explique aussi d'où vient l'illusion du contraire. De la même façon, on vient de démontrer que, *contrairement aux apparences*, le profit provient du surtravail des salariés ; il reste à expliquer comment et pourquoi cette réalité semble contredite par les apparences quotidiennes (voir chap. III, 1.3.3.b et c, pour la réponse à l'objection selon laquelle toutes les heures de travail sont payées ; voir chap. V, § 1.1., pour la réponse à l'objection selon laquelle le profit est créé par la mécanisation).

1.2.3. D'autres types de démonstration

La thèse selon laquelle le profit provient d'un surtravail gratuit des salariés a été démontrée en termes purement *théoriques* au § 1.1. ci-dessus. Cette démonstration théorique peut être complétée de preuves *statistiques et empiriques*.

La réalité du surtravail peut être démontrée à l'aide de *statistiques* concrètes. Bien que les statistiques courantes occultent la réalité visée (les données sur les salaires horaires suggèrent au contraire que toutes les heures de travail sont payées), il est cependant possible de les utiliser pour dégager le surtravail et chiffrer son importance. Des données sur l'importance actuelle du surtravail seront fournies plus loin dans le chapitre (§ 1.4.).

Le dernier type de démonstration consiste à établir le lien entre la théorie et les *faits*. Le lien théorique entre surtravail et profit est-il corroboré par des faits d'observation ? Une comparaison avec la psychanalyse peut être utile ici. La psychanalyse cherche à découvrir dans l'inconscient un « noyau profond » de la personnalité ; dans la mesure où elle y réussit, toute une série d'aspects extérieurs de la personnalité, éventuellement disparates, peuvent trouver une explication cohérente. De la même manière, si le lien entre surtravail et profit constitue le « noyau profond » du système capitaliste, on doit pouvoir comprendre et

expliquer à partir de là, d'une manière cohérente, toute une série de réalités et tendances visibles du système. On verra effectivement aux chapitres V à IX que le lien invisible entre surtravail et profit contribue à expliquer des phénomènes bien connus comme la résistance patronale à la diminution du temps de travail, l'augmentation de la productivité, le rôle de l'Etat dans l'économie, l'exportation de capitaux, le recours à la sous-traitance, etc.

Tout comme la démonstration statistique, cette démonstration empirique confirme à son tour le bien-fondé de la démonstration théorique avancée précédemment.

1.2.4. Une comparaison avec d'autres systèmes économiques

Le surtravail n'est pas une réalité née avec la société capitaliste et appelée à disparaître avec elle. Il existe pratiquement de tout temps, mais ses modalités concrètes et sa signification varient selon le type de société. Considérons, à titre d'exemples, le surtravail tel qu'il existait dans un système féodal typique et le surtravail tel qu'il se présenterait dans un système socialiste où les travailleurs seraient collectivement propriétaires des entreprises.

a) Le surtravail en régime féodal

Une société féodale connaît deux classes fondamentales : celle des seigneurs et celle des paysans asservis (les serfs). Les seigneurs sont propriétaires des terres, qui constituent le principal moyen de production à l'époque. Chaque seigneur répartit ses terres en deux groupes : le *domaine* qu'il se réserve, et les *tenures* ou *parcelles* dont il concède l'usage aux paysans dépendant de lui. Les paysans peuvent exploiter ces parcelles pour leurs propres besoins, moyennant l'obligation d'aller travailler pendant une partie du temps sur le domaine du seigneur.

Le temps de travail de chaque serf (par exemple une semaine de 6 jours) se divise donc en deux parties. Une première partie (3 jours sur la parcelle concédée) permet au serf d'assurer sa subsistance et celle de sa famille : c'est le travail nécessaire. La deuxième partie (3 jours sur le domaine) est le surtravail, qui assure la subsistance et l'enrichissement du seigneur : le serf produit des moyens de subsistance qui sont, soit consommés par le seigneur, soit vendus par ce dernier en vue d'acquérir d'autres moyens de consommation (objets de luxe par exemple).

La division en travail nécessaire et surtravail est donc commune à la société féodale et à la société capitaliste, mais elle se présente sous des modalités différentes dans les deux régimes.

D'une part, cette division est tout à fait visible dans le système féodal considéré : le paysan asservi travaille en partie sur sa parcelle et en partie sur le domaine. Dans le système capitaliste, au contraire, elle reste invisible : le salarié passe tout son temps de travail dans la même entreprise.

D'autre part, chaque paysan asservi produit lui-même ses moyens de consommation ; au niveau individuel comme au niveau collectif, le travail nécessaire peut donc être défini comme le temps de travail pendant lequel les paysans-serfs produisent leurs moyens de consommation. Dans le système capitaliste, au contraire, aucun salarié pris individuellement ne produit lui-même ses moyens de consommation, chacun doit les acheter à partir du salaire reçu ; au niveau individuel, par conséquent, le travail nécessaire du salarié doit être défini comme le temps de travail correspondant au travail consacré – par d'autres que lui – à produire les moyens de consommation qu'il achète (au niveau collectif – et à ce niveau-là seulement – le travail nécessaire peut être défini comme le temps de travail pendant lequel la classe des salariés produit ses propres moyens de consommation).

b) Le surtravail en régime socialiste

Imaginons un système socialiste où les travailleurs sont collectivement propriétaires des entreprises, où ils disposent du pouvoir de décision effectif (de la *propriété réelle*, pas seulement de la propriété juridique) tant au niveau micro-économique (direction de chaque entreprise) qu'au niveau macro-économique (organisation de l'économie dans son ensemble).

Dans un tel système, le revenu créé par le travail présent des producteurs leur revient intégralement. Une partie de ce revenu est affectée à un fonds de consommation, l'autre partie est affectée à un fonds d'investissement destiné à assurer la croissance. Dans la mesure où tout le revenu créé n'est pas consommé, on peut considérer que les travailleurs fournissent du surtravail. Celui-ci présente cependant des caractères entièrement différents du surtravail en régime capitaliste.

D'une part, la répartition entre fonds de consommation et fonds d'investissement – et donc entre travail nécessaire et surtravail – est décidée par les producteurs eux-mêmes, de manière en principe démocratique. Dans le régime capitaliste, au contraire, la répartition entre salaires et profits – et donc entre travail nécessaire et surtravail – résulte des rapports de forces entre salariés et capitalistes.

D'autre part, les décisions d'investissement (que produire ? où produire ? selon quelle technique ?) sont en principe, elles aussi, prises démocratiquement par les producteurs eux-mêmes. Dans le régime capitaliste, au contraire, ce sont les chefs d'entreprise qui prennent souverainement ces décisions : en tant que propriétaires des entreprises, ce sont eux qui décident de l'utilisation du profit créé par les salariés (sur l'utilisation du profit, voir plus loin, section 2).

1.3. Précisions théoriques

1.3.1. La distinction entre profit et plus-value

Le schéma III.1. a introduit, à côté du concept de profit utilisé jusqu'ici, le concept nouveau de plus-value. Qu'entend-on par là ? Quel rapport y a-t-il entre plus-value et profit ?

En termes généraux, la *plus-value* est un revenu *créé* (par les salariés), le *profit* est un revenu *perçu* (par les capitalistes).

En termes précis, la *plus-value* est l'*équivalent monétaire de la survaleur produite* par un salarié ou un ensemble de salariés, au niveau d'une entreprise, d'une branche de production, d'un pays⁴. Quant au profit, il représente le *gain monétaire effectivement approprié* par un capitaliste ou un ensemble de capitalistes, au niveau d'une entreprise, d'une branche de production, d'un pays⁵.

Dans un système ne comportant que des entreprises capitalistes, le profit global coïncide nécessairement avec la plus-value globale créée par les salariés. Mais cette égalité n'est valable qu'au niveau macro-économique et ne se vérifie pas pour chaque entreprise et pour chaque branche (ni pour chaque pays si on se place à l'échelle mondiale). Chaque entreprise et branche de production (et chaque pays) participent à la création de la plus-value globale en proportion du surtravail fourni, mais le profit obtenu peut être très différent de la plus-value créée : certaines entreprises et branches (et certains pays) perçoivent un profit supérieur à la plus-value créée en leur sein ; d'autres, en revanche, doivent nécessairement se contenter d'un profit inférieur à la plus-value créée en leur sein. Comme on le verra plus loin, la plus-value totale se répartit essentiellement en fonction du *degré de productivité des diverses entreprises* (chapitre V, § 1.1.) et en fonction du *pouvoir de marché des diverses branches* (chapitre V, § 1.2.)⁶.

[4] Dans la terminologie traditionnelle, le concept de plus-value désigne aussi bien la survaleur ou le surtravail des salariés (en heures) que le revenu (en euros) créé par les salariés et approprié par les capitalistes.

[5] La distinction entre plus-value et profit est analogue à celle qui existe entre prix simple et prix effectif (chap. II, § 3.2.) ou entre revenu créé et revenu perçu (chap. II, § 4.2.) (voir chap. II, note 32). La plus-value créée est l'équivalent monétaire exact de la survaleur créée par un producteur salarié, une entreprise, une branche (plus-value = survaleur × E) ; le profit perçu par une entreprise ou une branche diffère normalement de la plus-value qui y est créée, mais le profit global distribué dans un système purement capitaliste coïncide forcément avec la plus-value globale créée par les producteurs salariés (la « somme des profits » est égale à la « somme des plus-values »). On a donc :

$$\begin{aligned} \text{plus-value créée} &= \text{survaleur} \times E \\ \text{profit perçu} &= \text{plus-value créée} \pm \text{déviations (plus-value transférée)} \\ \text{somme des profits} &= \text{somme des plus-values} \end{aligned}$$

⁶ Si l'on abandonne l'hypothèse d'un système purement capitaliste et que l'on tienne compte de l'existence de *secteurs de production non capitalistes*, des différences entre plus-value et profit apparaissent même au niveau macro-économique : 1. compte tenu des transferts de revenu en provenance des *producteurs indépendants*, le profit est *supérieur* à la plus-value créée par les salariés (voir chap. VI, 1.3.2.a) ; 2. compte tenu des prélèvements nécessaires

1.3.2. La création de survaleur et de plus-value

On a précisé au chapitre II (4.1.2.) les principes gouvernant la création de valeur et de revenu dans toute société marchande : *seuls les travailleurs* créent de la valeur et du revenu, à l'exclusion des moyens de production ; *tous les travailleurs* du secteur marchand participent à la création de la valeur et du revenu ; et tous y participent *sur un pied d'égalité*. Des principes identiques ou analogues s'appliquent à la création de survaleur et de plus-value dans un système capitaliste.

a) *Seuls les salariés, pas les moyens de production*

On sait que les moyens de production, tout en étant indispensables au processus de production, ne *créent* ni valeur ni revenu : leur valeur et leur coût sont simplement *transférés*, sans aucun accroissement, à la valeur et au prix des marchandises produites. Les moyens de production ne peuvent donc créer de survaleur (celle-ci étant une partie de la valeur nouvelle créée) ni de plus-value (celle-ci étant une partie du revenu créé). De même que la valeur et le revenu sont créés exclusivement par le travail présent, la survaleur et la plus-value sont créées exclusivement par la partie du travail présent consistant en surtravail⁷.

b) *Tous les salariés sans distinction qualitative*

Tous les salariés participant à la production de marchandises contribuent en principe à la création de survaleur et de plus-value. Comme précédemment, la nature concrète des marchandises produites et des activités déployées est sans importance : les marchandises produites peuvent être indifféremment des biens ou des services ; les activités déployées peuvent être de caractère administratif ou technique, manuel ou intellectuel, et elles peuvent s'exercer à l'intérieur de n'importe quel département de l'entreprise. Les caractéristiques sociales des entreprises et des salariés sont également sans importance : peu importe que l'entreprise soit capitaliste ou publique, peu importe la place du salarié dans la hiérarchie de l'entreprise⁸.

c) *Tous les salariés en proportion du surtravail fourni*

Tous les salariés participant à la production de marchandises sont sur un pied d'égalité en ce qui concerne la création de valeur et de revenu : en 1h de travail, un salarié quelconque crée 1h de

pour financer le *secteur des institutions d'intérêt public*, le profit disponible est *inférieur* à la plus-value créée (voir chap. VI, 3.3.1.).

[7] Selon une objection entendue, le profit pourrait tout aussi bien s'expliquer par un « surtravail » des machines, par la différence entre la durée d'utilisation d'une machine (25.000h par exemple) et le temps de travail nécessaire pour produire la machine (10.000h par exemple). Mais on compare alors deux choses qui ne sont pas comparables : 25.000h de travail d'une *machine* (il vaudrait mieux parler d'heures de *fonctionnement* de la machine) et 10.000h de travail *humain* – présent et passé – requis pour produire la machine (10.000h de *valeur*). Dans l'analyse présentée, on compare au contraire des choses qui sont effectivement comparables : le travail *humain* presté par le producteur salarié (la *valeur* créée par lui) et le travail *humain* – présent et passé – requis pour produire les moyens de consommation du salarié (la *valeur* des moyens de consommation). Si l'on veut procéder à une comparaison pertinente en ce qui concerne les machines, on ne peut que comparer la *valeur* qu'elles incorporent et la *valeur* qu'elles transmettent au produit fini. Or la valeur transmise ne peut être supérieure à la valeur incorporée. Tout en étant indispensables au processus de production, les machines ne peuvent créer un surcroît de valeur qui serait le fondement du profit.

8 Quant aux capitalistes, ils créent de la valeur et du revenu, mais pas de plus-value. Les capitalistes participent, eux aussi, à la production globale (voir chap. I, 2.1.2.b). Leur travail dans la sphère de production marchande contribue à la création de la valeur nouvelle et du revenu global, sur un pied d'égalité avec les producteurs salariés ou indépendants (voir chap. II, 4.1.2.b et c). (La part des capitalistes dans la création du revenu global est cependant minime, car leur travail ne constitue qu'une fraction minime du travail présent presté dans la sphère de production marchande : voir chap. VI, 5.2.1.) D'autre part, le revenu que les capitalistes créent par leur propre travail leur revient intégralement : les concepts de surtravail, de survaleur et de plus-value ne peuvent donc leur être appliqués.

valeur nouvelle et 10 € de revenu (pour $E = 10 \text{ €/h}$), quels que soient le degré de qualification et d'intensité du travail, le degré de mécanisation de l'entreprise.

Mais les salariés ne se trouvent pas nécessairement sur un pied d'égalité en ce qui concerne la *durée* du travail et le montant du *salaire*. Les salariés confrontés à une journée de travail plus longue et/ou à un salaire plus bas fournissent plus de surtravail : ils créent donc davantage de survaleur et de plus-value que les autres salariés⁹.

1.3.3. La fonction et les formes du salaire

a) La fonction du salaire

Le salaire perçu par les travailleurs est une grandeur monétaire (un certain nombre d'euros) : pour souligner cet aspect des choses, il peut être qualifié plus précisément de *salaire monétaire*. La *fonction* du salaire monétaire est de permettre au salarié d'*acheter des moyens de consommation*. Le nombre de moyens de consommation que le salarié peut effectivement acheter constitue le *salaire réel* ou, plus précisément, le *pouvoir d'achat salarial*. Il dépend à la fois du montant du salaire monétaire et du prix moyen des moyens de consommation (MC) :

$$\text{salaire réel} = \text{pouvoir d'achat salarial} = \frac{\text{salaire monétaire}}{\text{prix par MC}} \quad 10$$

Le pouvoir d'achat salarial coïncide-t-il avec le *niveau de vie* du salarié ? Le niveau de vie comprend l'ensemble des moyens de consommation à la disposition du salarié : non seulement les moyens de consommation *achetés*, mais aussi les moyens de consommation *non marchands* dont il peut disposer (biens et services fournis par les institutions, productions réalisées par les ménages et les associations). Ce n'est que dans la mesure où l'on exclut ces moyens de consommation non marchands – comme on le fera jusqu'au chapitre VI – que l'on peut faire coïncider pouvoir d'achat et niveau de vie.

Dans l'exemple développé plus haut, le salaire de 50 € permet au salarié d'acheter des moyens de consommation pour un prix de 50 € également. Est-il logique d'établir une telle égalité entre salaire et dépenses de consommation ? Il est vrai que le salarié peut à certains moments dépenser plus que son salaire (grâce au crédit) ou au contraire moins (une partie du salaire étant provisoirement transformée en épargne) : autrement dit, les achats peuvent être anticipés sur le salaire ou au contraire différés. Le point essentiel est cependant que, pour le salarié moyen, les salaires perçus sur l'ensemble de la vie professionnelle sont destinés en totalité à l'achat de moyens de consommation et non à l'achat de moyens de production. L'achat de moyens de production transforme le salarié en indépendant ou capitaliste : cette transformation ne se vérifie que dans quelques cas minoritaires, nullement représentatifs de la situation des salariés dans leur

⁹ Certains salariés peuvent ne fournir aucun surtravail, ne créer aucune survaleur ni aucune plus-value. C'est le cas du salarié qui, dans l'exemple de départ (§ 1.1. ci-dessus), toucherait 80 € ou plus pour une journée de 8h : le revenu créé ($8h \times E = 80 \text{ €}$) serait égal ou inférieur au revenu obtenu, la valeur créée serait égale ou inférieure à la valeur des moyens de consommation achetés. Mais une telle situation ne peut concerner que *certain*s salariés privilégiés. Le salarié *moyen* du texte, qui touche un salaire inférieur au revenu créé, est au contraire représentatif de l'*ensemble* des salariés producteurs de marchandises.

[10] a) Les moyens de consommation n'étant pas additionnables, il est impossible de quantifier le salaire réel. Par contre, il est possible d'exprimer en indices quantitatifs l'*évolution* du salaire réel : on calcule cette évolution en divisant l'évolution du salaire monétaire (en indices) par celle de l'indice des prix à la consommation (qui représente l'évolution du prix moyen des moyens de consommation).

b) Le salaire *monétaire* est également appelé *salaire nominal*, ou encore *salaire en euros courants*. Le *salaire réel* ou pouvoir d'achat salarial est également appelé *salaire en euros constants*.

ensemble¹¹. L'égalité entre salaires et dépenses de consommation est donc justifiée à la fois dans une perspective temporelle et dans une perspective macro-économique.

b) Les formes du salaire

Si la *fonction* du salaire est clairement de permettre au salarié d'acheter ses moyens de consommation, le paiement du salaire peut revêtir des *formes* différentes, en particulier la forme du *salaire horaire* et celle du *salaire au rendement (à la pièce)*. Si la durée normale de la journée de travail est de 8 heures, un salaire journalier de 50 € sera exprimé sous la forme « 6,25 € l'heure » ; si le rendement normal d'un ouvrier est de 250 pièces par jour, le même salaire de 50 € sera exprimé sous la forme « 0,20 € par pièce ». Dans les deux cas, on a l'impression que le salaire est le prix du travail fourni (estimé en heures ou en pièces) et que tout le travail fourni est payé, qu'il n'y a donc pas de surtravail gratuit¹².

c) Des perspectives théoriques différentes

Les théories économiques courantes mettent l'accent sur la *forme* du salaire (en particulier le salaire horaire), alors qu'on insiste ici sur la *fonction* du salaire (voir tableau III.2).

Dans la conception courante, le salaire apparaît simplement comme le paiement de 8h de travail à 6,25 € l'heure : de ce point de vue, *toutes* les heures sont payées, il n'y a pas de surtravail gratuit.

Le raisonnement présenté ici est différent. Quelle que soit la forme du salaire (à l'heure, à la pièce, à la commission, au pourboire, etc.), un salaire de 50 € permet d'acheter des moyens de consommation pour un prix total de 50 € ; ce prix de 50 € implique que la valeur des moyens de consommation achetés est égale à 5h (pour une grandeur de E égale à 10 €/h) ; si le salarié travaille 8h, il fournit donc 3h de surtravail gratuit.

Tableau III.2. : Différentes conceptions du salaire

<i>Accent sur la forme</i>	<i>Accent sur la fonction</i>
salaire = 50 € = 6,25 €/h × 8h	salaire = 50 € = prix des MC = valeur des MC × E = 5h × 10 €/h
surtravail gratuit = néant	surtravail gratuit = 8h – 5h = 3h

Note : MC = moyens de consommation

1.4. Estimation statistique du surtravail

La réalité invisible du surtravail a été démontrée jusqu'ici en termes purement théoriques. Cette démonstration théorique peut être appuyée par des chiffres concrets. Pour autant que l'on connaisse la grandeur E, il est en effet possible d'estimer le surtravail au départ de statistiques sur le salaire et sur la durée du travail. Comment procède-t-on ?

¹¹ La transformation inverse d'indépendants ou capitalistes en salariés est d'ailleurs plus courante : voir chapitre VII, 3.2.1.b.

¹² a) L'avantage de la forme du salaire horaire n'est pas seulement *idéologique* (cacher la réalité du surtravail) mais aussi *pécuniaire*. Cette formule permet en effet de payer moins de 50 € si le salarié travaille moins de 8 heures : cette réduction de salaire compense partiellement la moindre création de valeur et de revenu (ainsi, pour une journée de travail de 4 heures, le revenu créé n'est que de 40 €, mais le salaire se limite à 25 €).

b) Le revenu *créé* par heure de travail (80 € : 8 h = 10 €/h) coïncide avec E. Mais le revenu que le salarié *perçoit* par heure de travail, le salaire horaire (50 € : 8h = 6,25 €/h), est nécessairement moindre : la différence représente la plus-value (par heure) créée par le salarié mais conservée par le capitaliste. Le tableau III.3. illustre par des données réelles la nécessaire différence entre E et le salaire horaire moyen.

Le *travail nécessaire* (ou valeur correspondante) est égal à la valeur des moyens de consommation achetés par le salarié. Comme pour toute marchandise, la valeur des moyens de consommation peut être estimée en divisant par E le prix des moyens de consommation (voir chapitre II, note 21). D'autre part, on vient de voir qu'on peut établir une égalité de principe entre les dépenses de consommation – c'est-à-dire le prix payé pour l'achat des moyens de consommation – et le salaire monétaire du travailleur. La valeur des moyens de consommation achetés peut donc être estimée en divisant par E le salaire monétaire du travailleur. En bref :

$$\text{travail nécessaire} = \text{valeur des MC} = \frac{\text{prix des MC}}{E} = \frac{\text{salaire monétaire}}{E}$$

Quant au *surtravail* (ou survaleur), on l'obtient en soustrayant de la durée du travail (travail présent, valeur nouvelle) le travail nécessaire calculé ci-dessus. En bref :

$$\text{surtravail} = \text{durée du travail} - \text{travail nécessaire}$$

Le tableau III.3. présente, pour différents pays, une estimation récente du surtravail fourni (et de la survaleur créée) par un salarié moyen sur une période d'un an et sur une journée standard de 8h. Il présente aussi, exprimé en %, le rapport entre le surtravail et le travail nécessaire. Ce rapport, connu sous le nom de taux de surtravail, sera examiné au chapitre suivant¹³.

Tableau III.3. : Travail nécessaire, surtravail et taux de surtravail dans quelques pays
(par salarié moyen dans le secteur de production marchande) (année 1992)

	<i>France</i>	<i>Belgique</i>	<i>Allemagne</i>	<i>Royaume-Uni</i>	<i>USA</i>
1. durée du travail par an	1.689 h	1.615 h	1.588 h	1.677 h	1.679 h
2. salaire annuel (× 1000)	194 FF	1.297 FB	57,4 DM	15,0 £	30,7 \$
3. salaire horaire (= 2 : 1)	115 FF/h	803 FB/h	36,1 DM/h	9,0 £/h	18,3 \$/h
4. équivalent mon. des valeurs (E)	173 FF/h	1.090 FB/h	54,4 DM/h	12,5 £/h	26,0 \$/h
5. travail nécessaire par an (= 2 : 4)	1.127 h	1.190 h	1.062 h	1.205 h	1.181 h
6. surtravail par an (= 1 – 5)	562 h	425 h	526 h	472 h	498 h
7. travail nécessaire par jour de 8h	5,3 h	5,9 h	5,3 h	5,7 h	5,6 h
8. surtravail par jour de 8h	2,7 h	2,1 h	2,7 h	2,3 h	2,4 h
9. taux de surtravail (= 6 : 5)	50 %	36 %	50 %	39 %	42 %

Notes : - Pour le calcul de l'équivalent monétaire des valeurs (E), voir annexe 3, § 3.1.

- Pour le taux de surtravail (ou taux de plus-value), voir chap. IV.

- En ce qui concerne les sources et méthodes, voir Gouverneur J. : « Productive labour, price/value ratio and rate of surplus value », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, 1990, p. 19-21.

¹³ a) Le concept de salaire peut être plus ou moins extensif : salaire net, salaire brut, salaire-coût (voir chap. VI, 3.3.1.). Le concept retenu pour le calcul du travail nécessaire est le concept le plus extensif, celui de salaire-coût.
b) Comme les diverses statistiques nationales ne sont pas parfaitement homogènes et comparables, aucune conclusion ne doit être tirée des différences entre pays apparaissant au tableau III.3. La conclusion essentielle qui ressort de ce tableau, c'est que la réalité invisible du surtravail peut être quantifiée dans chaque cas (au moins de manière approximative).

2. L'UTILISATION DU PROFIT : L'ACCUMULATION

Analysant la source du profit, la section précédente s'est concentrée sur le *travail présent* des salariés et s'est cantonnée au *processus de production*. Cette section réintroduit dans l'analyse le *travail passé* et considère les *opérations d'achat et de vente* qui précèdent et qui suivent le processus de production. En réintroduisant le travail passé, on peut mettre en évidence les *trois composantes de la valeur et du prix* des marchandises. En faisant intervenir les opérations d'achat et de vente, on peut décrire le *cycle du capital* et souligner le rôle essentiel que joue l'accumulation, c'est-à-dire le réinvestissement du profit.

2.1. Les trois composantes de la valeur et du prix

Le chapitre II a distingué *deux composantes* dans la valeur et dans le prix des marchandises. La valeur des marchandises se décompose en *valeur ancienne* (c'est-à-dire la valeur des moyens de production achetés ou travail passé) et *valeur nouvelle* (créée par le travail présent du producteur). De même, le prix des marchandises se décompose en *prix des moyens de production* et *revenu créé*.

Analysant la valeur nouvelle et le revenu dans le cadre d'une production capitaliste, le chapitre III vient de mettre en relief comment l'un et l'autre se subdivisent en deux parties. La valeur nouvelle se divise en *valeur correspondante* (ou travail nécessaire) et *survaleur* (ou surtravail). Le revenu créé se divise en *salaires* et *plus-value*.

Si l'on tient compte de cette division de la valeur nouvelle et du revenu créé, on peut distinguer *trois composantes* dans la valeur et dans le prix des marchandises. La valeur des marchandises se décompose en *valeur ancienne* (travail passé), *valeur correspondante* (travail nécessaire) et *survaleur* (surtravail). Le prix des marchandises se décompose en *prix des moyens de production*, *salaires* et *plus-value* (ou *profit*).

Schéma III.4. : Les trois composantes de la valeur et du prix

prix des MP	revenu net créé (« valeur ajoutée nette »)		prix de la production (« chiffre d'affaires »)
100 € (2.500.000 €)	salaires 50 € (1.250.000 €)	plus-value 30 € (750.000 €)	180 € (4.500.000 €)
<div></div>	<div></div>	<div></div>	<div></div>
10h (250.000h)	5h (125.000h)	3h (75.000h)	18h (450.000h)
travail passé, valeur des MP	travail nécessaire valeur correspondante	surtravail survaleur	valeur de la production
	travail présent, valeur nouvelle créée		

Note : MP = moyens de production

Le schéma III.4. illustre cette subdivision de la valeur et du prix en trois composantes. Il reprend les données du schéma II.5. (une marchandise produite en une journée de 8h et avec des moyens de production valant 10h), mais en considérant cette fois que la production est effectuée

par un travailleur salarié et en supposant que la journée de travail se divise en 5h de travail nécessaire et 3h de surtravail. Le schéma III.4. ajoute, entre parenthèses, des chiffres qui concernent la production *annuelle* d'une entreprise utilisant 100 salariés pendant 250 jours : ces 100 salariés fournissent 200.000h de travail présent (100 salariés \times 250 jours/an \times 8h/jour) et utilisent des moyens de production valant 250.000h (100 \times 250 \times 10h).

Sur base des données de l'exemple chiffré, la valeur et le prix de la production annuelle de l'entreprise considérée peuvent donc être décomposés comme suit¹⁴ :

Prix de la production	=	prix des MP	+	salaires	+	plus-value, profit
4.500.000 €	=	2.500.000 €	+	1.250.000 €	+	750.000 €
Valeur de la production	=	valeur des MP	+	valeur correspondante	+	survaleur
450.000h	=	250.000h	+	125.000h	+	75.000h

2.2. Le cycle du capital

2.2.1. Généralités

Le cycle du capital est la séquence complète des opérations d'achat, de production et de vente effectuées dans le cadre d'une entreprise capitaliste ; c'est aussi la séquence complète des formes que le capital revêt successivement entre les mains du chef d'entreprise.

a) Description

L'entreprise dispose au départ d'un certain *capital-argent*, c'est-à-dire d'une somme d'argent à investir en vue de retirer un profit. Ce capital-argent sert à acheter des moyens de production et des forces de travail. Dans l'exemple du § 2.1., l'entreprise consacre 2.500.000 € à l'achat des moyens de production et 1.250.000 € à l'achat des forces de travail¹⁵. On appelle « *capital constant* » la *partie du capital-argent qui sert à l'achat des moyens de production* : on l'appelle ainsi du fait que les moyens de production ne font que transférer au produit leur propre valeur (qui reste « constante »), sans créer aucun surcroît de valeur. On appelle « *capital variable* » la *partie du capital-argent qui sert à l'achat des forces de travail* : on l'appelle ainsi du fait que ces forces de travail « font varier la valeur », c'est-à-dire créent une survaleur (un surcroît de valeur par rapport à la valeur des forces de travail, par rapport à la valeur des moyens de consommation achetés par les salariés)¹⁶.

¹⁴ Le schéma III.4., tout comme le schéma II.5., se situe à un niveau macro-économique : il envisage une entreprise « moyenne » dans une branche « moyenne », l'entreprise en question étant censée représenter l'ensemble du système. Au niveau macro-économique, le profit est égal à la plus-value. Mais au niveau micro-économique (pour une entreprise ou une branche particulière), le profit diffère de la plus-value ; à ce niveau, le prix de vente des marchandises produites doit être décomposé de la manière suivante : prix des moyens de production + salaires + *profit* (et non plus-value).

¹⁵ Pour simplifier, on suppose que les moyens de production (moyens de travail et objets de travail), de même que les forces de travail, sont achetés en bloc en début d'année et que leur achat doit être renouvelé en bloc à la fin de la même année. Cela veut dire que les moyens de travail (machines, installations) sont amortis en un an : leur valeur et leur prix se retrouvent intégralement dans la valeur et dans le prix du produit annuel.

¹⁶ La distinction entre *capital variable* et *capital constant* ne doit pas être confondue avec la distinction entre *capital circulant* et *capital fixe*. La première distinction répartit les éléments du processus de production selon qu'ils créent ou non de la plus-value ; la deuxième distinction répartit les éléments du processus de production selon qu'ils doivent être renouvelés constamment ou qu'ils peuvent être utilisés pendant plusieurs processus de production.

En achetant les moyens de production et les forces de travail, le chef d'entreprise transforme le capital-argent en *capital productif* : celui-ci peut être défini comme l'ensemble des moyens de production et forces de travail réunis dans le processus de production.

Le processus de production fait subir une nouvelle transformation au capital, qui devient un *capital-marchandises* prêt à la vente. Grâce à la survaleur créée par les salariés (75.000h dans l'exemple), ce capital-marchandises a une valeur supérieure à la valeur des moyens de production et des forces de travail mis en œuvre (450.000 h > 250.000h + 125.000h).

La vente des marchandises produites redonne au capital sa forme initiale d'argent. En vendant son produit annuel pour 4.500.000 € (chiffre d'affaires qui correspond à la valeur du produit annuel), l'entreprise récupère la somme initialement investie (3.750.000 €), augmentée d'un profit (750.000 €).

b) Synthèse

Représentons par A le capital-argent investi au départ, par A⁺ le capital-argent récupéré à l'arrivée (augmenté d'un profit), par M₀ le capital productif (MP pour les moyens de production, FT pour les forces de travail), par P le processus de production (où se déploie le travail présent des salariés) et par M₁⁺ le capital-marchandises (incorporant la plus-value produite par les salariés). Le cycle du capital est alors représenté schématiquement par la formule suivante :

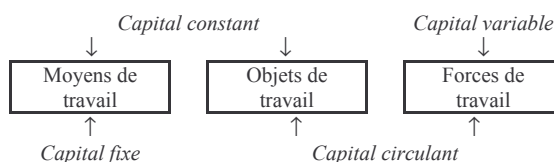
$$A \rightarrow M_0 (MP, FT) \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$$

Cette formule permet de distinguer trois catégories d'opérations :

- première catégorie d'opérations : $A \rightarrow M_0 (MP, FT)$: l'achat des moyens de production et des forces de travail ;
- deuxième catégorie d'opérations : $M_0 (MP, FT) \rightarrow P \rightarrow M_1^+$: la mise en œuvre des moyens de production et des forces de travail dans le cadre d'un processus de production, qui débouche sur un produit fini prêt à la vente ;
- troisième catégorie d'opérations : $M_1^+ \rightarrow A^+$: la vente du produit.

La première et la troisième catégories d'opérations constituent de purs *actes juridiques*, actes *instantanés* transférant d'une personne à une autre des droits de propriété ou d'usage (sur les moyens de production, sur la force de travail, sur le produit fini, sur l'argent utilisé dans les échanges). La deuxième catégorie d'opérations constitue le *processus de production au sens le plus large* du terme, incluant *tout le travail* effectué dans l'entreprise : quelles que soient leurs activités au sein de l'entreprise, tous les salariés participent au processus de production, et donc à la création de valeur et de revenu, de survaleur et de plus-value¹⁷.

Schématiquement, les deux distinctions se superposent de la manière suivante (chaque flèche signifie : « sert à acheter ») :



[17] Cette conception s'oppose à la conception traditionnelle, d'après laquelle les travailleurs occupés à des activités de « circulation » (tournant autour des actes $A \rightarrow M_0$ et $M_1^+ \rightarrow A^+$) ne créent ni valeur ni revenu. Pour une discussion de ce point de vue, voir l'annexe 6.

2.2.2. L'accumulation et la reproduction élargie du capital

Retournons à l'exemple illustrant le cycle du capital. A la fin du cycle, l'entreprise récupère le capital constant et le capital variable investis au départ (A, soit 3.750.000 €) et elle obtient un profit (A^+ - A, soit 750.000 €).

Le capital constant et le capital variable récupérés permettent au chef d'entreprise de *renouveler à la même échelle* l'achat des moyens de production et forces de travail : il peut acheter à nouveau les mêmes moyens de production et forces de travail, ou d'autres coûtant le même prix.

Le profit, lui, peut être utilisé à deux fins : d'une part à l'achat de moyens de *consommation*, d'autre part à l'*accumulation*, c'est-à-dire à l'achat de moyens de production et forces de travail *supplémentaires*¹⁸.

En théorie, les capitalistes pourraient consacrer tout leur profit à la consommation. Les cycles successifs du capital se répèteraient alors à la même échelle : on aurait affaire à ce qu'on appelle une *reproduction simple du capital*.

En réalité, une partie relativement réduite du profit est consommée, la plus grande partie est accumulée¹⁹. Il en est ainsi pour deux raisons. D'une part, la concurrence pousse chaque entreprise individuelle à accumuler pour améliorer ou pour sauvegarder sa position compétitive. D'autre part, et plus fondamentalement, la finalité même du système est la recherche du profit, et cette recherche n'a pas de fin : l'accumulation permet d'obtenir un profit supplémentaire, lequel est lui-même accumulé pour rapporter encore plus de profit, et ainsi de suite. Grâce à l'accumulation, les cycles de production successifs se répètent à une échelle toujours plus grande : on a affaire à une *reproduction élargie de la production*, à une *reproduction élargie du capital* sous les différentes formes que celui-ci revêt dans chacun des cycles de production successifs²⁰.

Retournons à la formule décrivant le cycle du capital : $A \rightarrow M_0 \text{ (MP, FT)} \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$. Si l'on néglige la fraction du profit destinée à la consommation, c'est toute la somme A^+ qui se retrouve au point de départ du cycle suivant. Celui-ci permettra à l'entreprise de récupérer une somme d'argent plus considérable (A^{++}), selon le schéma habituel : $A^+ \rightarrow M_0^+ \text{ (MP}^+, \text{FT}^+) \rightarrow P \rightarrow M_1^{++} \rightarrow A^{++}$. La somme A^{++} constituera à son tour le point de départ d'un cycle nouveau, qui procurera une somme d'argent encore plus considérable (A^{+++}), et ainsi de suite.

La formule de départ $A \rightarrow M_0 \text{ (MP, FT)} \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$ décrit donc correctement les spécificités de la production capitaliste :

- la production capitaliste repose sur l'*achat de forces de travail* (et pas seulement sur l'achat de moyens de production comme dans le cas de la petite production marchande) ;
- l'argent n'est pas seulement un intermédiaire dans les échanges (lors de l'achat des moyens de production et des forces de travail et lors de la vente des marchandises produites) : c'est aussi un *capital* à augmenter (A doit se transformer en A^+) ;
- les finalités sont *le profit et l'accumulation* : la production est orientée par la recherche du profit plutôt que par la satisfaction des besoins sociaux ; et le profit est accumulé pour lui-même.

¹⁸ Le concept d'*accumulation* est proche du concept habituel d'*investissement net*. Dans les deux cas, on envisage des investissements qui permettent d'*élargir l'échelle de production*, qui vont au-delà du simple renouvellement à la même échelle. Mais le concept d'investissement (brut ou net) est en général limité aux seuls moyens de travail, tandis que le concept d'accumulation concerne l'ensemble des moyens de production (moyens de travail + objets de travail) ainsi que les forces de travail.

¹⁹ Le fait que les capitalistes consacrent la plus grande partie du profit à l'accumulation ne les empêche évidemment pas de jouir d'un niveau de vie bien supérieur à celui des salariés. Dans l'exemple ci-dessus, supposons que le capitaliste ne consacre que 1/10e du profit à la consommation : ses dépenses de consommation se montent à 75.000 €, soit 6 fois les dépenses annuelles de consommation par salarié (12.500 €). Et l'accumulation lui permettra d'accroître encore son profit, et donc sa consommation...

²⁰ a) Le concept de *reproduction élargie* est synonyme de *croissance*.

b) Cet accroissement continu de l'échelle de production n'est strictement vrai que si l'on considère l'*ensemble* de la production *en longue période* : rien n'exclut que des entreprises *particulières* stagnent et périssent ; et la production globale peut elle-même passer par des *phases de recul*.

Puisque l'accumulation repose sur le profit et que celui-ci est créé par le surtravail des salariés, le profit et l'accumulation ont un même fondement : le surtravail des salariés, la survaleur ou la plus-value créée par les salariés participant à la production marchande²¹.

2.2.3. Les aspects contradictoires du salaire

Dans la formule du cycle du capital : $A \rightarrow M_0 \text{ (MP, FT)} \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$, la force de travail des salariés (FT) constitue l'un des éléments à acheter pour pouvoir produire. Les salaires payés aux travailleurs, tout comme le prix d'achat des moyens de production, constituent donc des *coûts de production* pour les entreprises. Par ailleurs, les divers cycles du capital supposent que les marchandises produites soient vendues (acte $M_1^+ \rightarrow A^+$) : soit à d'autres entreprises s'il s'agit de moyens de production, soit à des consommateurs (essentiellement salariés) s'il s'agit de moyens de consommation. A cet égard, les salaires payés aux travailleurs constituent un pouvoir d'achat, un *débouché* pour les entreprises.

Les salaires ne constituent d'ailleurs pas seulement un coût et un débouché parmi d'autres. Ils constituent le *coût de production fondamental* du système, en même temps que son *débouché essentiel et ultime*. En effet, comme on l'a vu au chapitre I (§ 1.3.), toutes les productions reposent en dernière instance sur le travail humain et ne servent en définitive qu'à satisfaire les besoins de consommation. Or, dans le système capitaliste, le travail humain est fondamentalement le travail des salariés : les capitalistes ne représentent qu'une fraction réduite de la population et du travail total ; de la même façon, les besoins de consommation sont essentiellement les besoins des salariés (même si la part des capitalistes dans la consommation globale excède nettement leur part dans la population et dans le travail total)²².

Les salaires des travailleurs doivent donc être considérés de deux points de vue distincts et contradictoires :

- ils constituent un *coût de production fondamental*, que les entreprises ont intérêt à *réduire* pour accroître leur plus-value et leur *profit* ;
- ils constituent en même temps un *pouvoir d'achat essentiel*, que les entreprises ont intérêt à *augmenter* pour élargir leurs *débouchés*.

Si les salaires sont bas, la plus-value et le profit sont élevés, mais les débouchés sont réduits. Si les salaires sont élevés, les débouchés sont importants, mais la plus-value et le profit sont réduits. Or, les entreprises ont besoin à la fois de profits élevés (c'est la finalité du système) et de débouchés importants (elles doivent pouvoir vendre les marchandises produites)²³.

En analysant dans ce chapitre la source du profit, les salaires ont été considérés sous le seul angle du coût de production. On reviendra dans des chapitres ultérieurs sur les aspects contradictoires que revêtent les salaires. Et l'on verra que la contradiction peut être résolue si l'on se place dans une perspective dynamique : grâce aux accroissements de productivité, les entreprises peuvent augmenter les salaires réels (et donc leurs débouchés) tout en augmentant leurs profits : les salariés bénéficient d'un pouvoir d'achat accru, tout en produisant davantage de plus-value (voir chapitre IV, 2.1.2., chapitre VIII, § 2.1. et 2.2., chapitre IX, 2.2.2. et § 3.1.).

²¹ L'idéologie libérale met en exergue que le profit est source d'investissement et que l'investissement est source d'emploi : profit \rightarrow investissement \rightarrow emploi. Cette séquence n'est pas fausse (du moins au niveau macro-économique et en longue période), mais elle est partielle et partielle : elle cache l'essentiel, à savoir que le profit et l'accumulation reposent sur le surtravail des salariés. La séquence complète est en fait la suivante : emploi \rightarrow profit \rightarrow investissement \rightarrow emploi.

²² On considère encore une fois un système purement capitaliste, ne comportant ni producteurs indépendants ni Etat. Les conclusions ne sont cependant pas essentiellement modifiées si l'on tient compte de ces derniers.

[23] Les théories « néo-libérales » (également appelées théories « de l'offre ») considèrent les salaires avant tout comme des coûts de production. Les théories « keynésiennes » (ou théories « de la demande ») les considèrent avant tout comme des débouchés. Il importe de reconnaître pleinement les aspects contradictoires des salaires – à la fois coûts et débouchés – et d'étudier les conditions nécessaires pour surmonter la contradiction.

SUPPORTS PEDAGOGIQUES RELATIFS AU CHAPITRE III

RESUME

1. Par leur travail présent, les salariés du secteur de production marchande – comme tous les producteurs de marchandises – créent une valeur nouvelle et un revenu net. Ainsi, en 8h de travail présent, un salarié crée une valeur nouvelle de 8h et un revenu net de 80 € (pour $E = 10 \text{ €/h}$). Le revenu créé par le salarié se divise en deux parties, dont l'importance relative dépend du rapport de forces : une partie lui revient sous forme de salaire (50 € par exemple), ce qui lui permet d'acheter des moyens de consommation pour un montant équivalent ; l'autre partie échoit au capitaliste sous forme de profit (30 € dans l'exemple).

Cette division visible du revenu monétaire entre salaire et profit recouvre une division plus fondamentale du travail présent du salarié : pendant une partie du temps (5h de travail nécessaire), le salarié crée une valeur égale à celle des moyens de consommation achetés, il crée un revenu égal au salaire qu'il reçoit ; pendant une autre partie (3h de surtravail), il crée une survaleur et un profit.

En termes plus précis, le surtravail du salarié crée une survaleur et une *plus-value* (plutôt qu'un profit). De même qu'on distingue entre revenu créé (équivalent monétaire de la valeur nouvelle) et revenu obtenu, il faut distinguer aussi entre plus-value créée (équivalent monétaire de la survaleur) et profit obtenu. Au niveau macro-économique, le profit obtenu est égal à la plus-value créée, mais il n'en va pas de même au niveau micro-économique : les entreprises, les branches (et les divers pays) participent à la création de la plus-value globale en proportion du surtravail fourni par leurs salariés, mais le profit *obtenu* par chaque entreprise ou branche (ou pays) peut être très différent de la plus-value *créée* en son sein (voir chapitre V).

Seuls les salariés créent de la survaleur et de la plus-value, à l'exclusion des moyens de production. *Tous* les salariés du secteur de production marchande participent à la création de survaleur et de plus-value (quelles que soient les marchandises vendues et les activités déployées, les caractéristiques sociales des entreprises et des salariés). D'un point de vue quantitatif, tous les salariés du secteur de production marchande participent à la création de survaleur et de plus-value en proportion du surtravail fourni, lequel dépend de la durée du travail présent et du montant du salaire perçu (mais non du degré de mécanisation, de qualification et d'intensité du travail).

La réalité du surtravail est occultée par la *forme* du salaire : le salaire à l'heure (ou à la pièce) donne l'impression que tout le travail fourni est payé. En mettant l'accent sur la *fonction* du salaire (permettre l'achat de moyens de consommation), et en faisant le lien entre le prix des moyens de consommation et leur valeur, on peut démontrer la réalité du surtravail gratuit. Cette réalité peut d'ailleurs être estimée statistiquement à partir de données sur le salaire monétaire et sur la durée du travail présent (pour autant qu'on ait au préalable calculé la grandeur de l'équivalent monétaire des valeurs, E).

2. L'analyse antérieure était centrée exclusivement sur le *travail présent*. Si l'on réintroduit le *travail passé*, on peut mettre en évidence les *trois composantes* de la valeur et du prix des marchandises. La valeur des marchandises se décompose en valeur ancienne (travail passé ou valeur des moyens de production), valeur correspondante (travail nécessaire) et survaleur (surtravail). Le prix des marchandises se décompose en prix des moyens de production, salaires et plus-value (ou profit).

L'analyse antérieure était centrée sur le processus de *production*. Si l'on considère en outre les *opérations d'achat et de vente* qui précèdent et qui suivent ce processus, on peut décrire le *cycle du capital*. Celui-ci revêt successivement les formes suivantes : capital-argent (capital constant et capital variable) → capital productif acheté (moyens de production et forces de travail) → production → capital-marchandises (produits destinés à la vente) → capital-argent récupéré par la vente, augmenté d'un profit. Une partie du profit sert à acheter des moyens de consommation ; la plus grande partie sert à accumuler, c'est-à-dire à acheter davantage de moyens de production et de forces de travail. Cette *accumulation* permet une reproduction élargie de la production et du profit. Le profit et l'accumulation – plutôt que la satisfaction des besoins sociaux – constituent les finalités de la production capitaliste ; l'une et l'autre reposent sur le surtravail des salariés.

Dans le cycle du capital, les salaires payés aux travailleurs constituent à la fois un coût de production fondamental (que les entreprises ont intérêt à diminuer, pour accroître le surtravail et le profit) et un débouché essentiel (qu'elles ont intérêt à augmenter, pour écouler les marchandises produites). Cette contradiction entre les deux aspects des salaires peut être surmontée grâce aux augmentations de productivité (voir chapitres IV et VIII).

CONCEPTS A ASSIMILER (voir lexique)

Accumulation	Reproduction élargie
Capital-argent	Reproduction simple
Capital circulant	
Capital constant	Salaire monétaire
Capital fixe	Salaire réel
Capital-marchandises	Surtravail
Capital productif	Survaleur
Capital variable	Travail nécessaire
Plus-value	Valeur correspondante
Profit	Valeur de la force de travail

EXERCICES (réponses en fin de livre)

A. Principes de base

- 3.1. A partir du schéma III.1., démontrez que le profit est créé par le surtravail des salariés dans le secteur de production marchande.
- 3.2. Quelle différence y a-t-il entre *profit* et *plus-value* ? La quantité de profit est-elle égale à la quantité de plus-value ?
- 3.3. Quelle différence y a-t-il entre *salaire monétaire* et *salaire réel* ? Le pouvoir d'achat du salarié coïncide-t-il avec son niveau de vie ?
- 3.4. Quels sont les points communs et les différences entre le schéma II.5. (« les deux composantes de la valeur et du prix ») et le schéma III.4. (« les trois composantes de la valeur et du prix ») ? Le schéma III.4. contredit-il le schéma II.5. ?
- 3.5. Le cycle du capital est représenté par la formule $A \rightarrow M_0 (MP, FT) \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$. A partir de cette formule :
 - a) décrivez les trois opérations successivement réalisées par le chef d'entreprise et les quatre formes successivement prises par son capital ;
 - b) dégagez les spécificités de la production capitaliste ;
 - c) expliquez les aspects contradictoires des salaires.
- 3.6. « L'accumulation assure la reproduction élargie du capital » :
 - Qu'entend-on par *accumulation* ? par *reproduction élargie du capital* ?
 - L'accumulation est-elle synonyme d'*investissement net* ? La reproduction élargie du capital est-elle synonyme de *croissance* ?
 - Pourquoi l'accumulation et la reproduction élargie sont-elles des tendances nécessaires ?

B. Approfondissement

- 3.7. Le schéma III.1. permet d'établir l'égalité *arithmétique* suivante : travail nécessaire = valeur correspondante = valeur de la FT = valeur des MC = 5h. Cela veut-il dire qu'on peut établir l'égalité *conceptuelle* suivante : travail nécessaire = valeur correspondante = valeur de la FT = valeur des MC ? Précisez dans quelle mesure ces divers concepts sont équivalents ou non.
- 3.8. Les capitalistes créent-ils du revenu ? de la plus-value ? Pourquoi ?
- 3.9. Tous les salariés créent-ils de la plus-value ?
- 3.10. Montrez que la distinction entre *capital constant* et *capital variable* ne coïncide pas avec la distinction entre *capital fixe* et *capital circulant*.
- 3.11. L'argent investi en moyens de production provient-il du capital constant ou du profit ?

- 3.12. Toutes les théories partent des mêmes constatations relatives au salaire monétaire et à la durée du travail (50 € et 8h dans l'exemple du schéma III.2.). A partir de là, expliquez comment les théories courantes occultent la réalité du surtravail et comment cette réalité peut être cependant démontrée.
- 3.13. « Le profit est source d'investissement et l'investissement est source d'emploi », proclame l'idéologie libérale. Dans quelle mesure cette affirmation est-elle pertinente, et dans quelle mesure ne l'est-elle pas ?

C. Applications

- 3.14. En fonction de la définition de la plus-value, expliquez pourquoi le travail des personnes suivantes crée – ou ne crée pas – de la plus-value :
- le travail de *l'homme ou la femme au foyer* ;
 - le travail du *fonctionnaire* ;
 - le travail de *l'agriculteur* ;
 - le travail de *l'enseignant* ;
 - le travail du *chauffeur de taxi* ;
 - le travail du *délégué syndical*.
- 3.15. Montrez par des statistiques concrètes que l'équivalent monétaire des valeurs (E) est nécessairement supérieur au salaire horaire moyen.
- 3.16. En suivant la méthode du § 1.4., estimez la quantité de surtravail que vous fournissez en tant que salarié. Concrètement, les opérations à effectuer sont les suivantes :
1. estimer la grandeur de E selon une des deux méthodes indiquées dans les exercices du chapitre II (question 2.21.) ;
 2. calculer la *durée annuelle* de votre travail (heures de présence effective, y compris les heures supplémentaires, non compris les temps de déplacement en provenance ou en direction du domicile) ;
 3. calculer le *salaire-coût annuel* assumé par votre employeur (salaire brut + cotisations patronales + tous avantages légaux ou extralégaux) ;
 4. estimer le *travail nécessaire* par an en divisant le salaire-coût annuel par E ;
 5. estimer le *surtravail* par an en retranchant le travail nécessaire par an de la durée annuelle du travail ;
 6. calculer les proportions que représentent le travail nécessaire et le surtravail dans la durée annuelle du travail ; appliquer ces mêmes proportions à une durée standard de 8h pour obtenir une estimation de la quantité de travail nécessaire et de surtravail *par jour*.
- (Remarque : le surtravail peut être ainsi calculé aussi bien pour les salariés du secteur de production *marchande* que pour ceux du secteur de production *non marchande* : voir la réponse à la question 3.9.)

CHAPITRE IV

LES RAPPORTS ECONOMIQUES FONDAMENTAUX

Ce chapitre commence par rappeler les trois composantes du prix des marchandises. A partir de là, il déduit et analyse trois rapports économiques fondamentaux : taux de plus-value, composition du capital, taux de profit.

L'ensemble du chapitre est construit sur base d'hypothèses analogues à celles du chapitre précédent :

1. On considère un système ne comprenant que des *entreprises capitalistes* : on ignore les activités de production non marchande, de même que les activités de production marchande réalisées par des entreprises non capitalistes.

2. On raisonne au départ à un niveau *macro-économique* : les salariés et entreprises considérés dans les exemples sont « moyens » à tous égards, ils sont représentatifs de l'ensemble des salariés et entreprises. Pour faire la transition avec le chapitre suivant, on examine en outre dans quelle mesure les principes avancés s'appliquent aussi au niveau *micro-économique*.

Les deux hypothèses mentionnées permettent d'établir une *égalité* entre la *plus-value* créée par les salariés et le *profit* obtenu par les entreprises. (On verra aux chapitres V et VI que le profit diffère de la plus-value dès que l'une ou l'autre de ces hypothèses est levée.)

1. PRESENTATION DES TROIS RAPPORTS

On sait que le prix des marchandises comporte trois composantes distinctes : le prix des moyens de production achetés, le salaire payé aux travailleurs, et la plus-value ou le profit résultant du surtravail des salariés (chapitre III, § 2.1.). On a dénommé capital constant l'argent consacré à l'achat des moyens de production, et capital variable l'argent consacré à l'achat des forces de travail, au paiement des salaires (chapitre III, 2.2.1.a).

Représentons par des symboles les divers éléments constitutifs du prix total de la production (du chiffre d'affaires) :

- C = capital constant = prix des moyens de production
- V = capital variable = prix des forces de travail = salaires (= prix des moyens de consommation achetés par les salariés)
- S = plus-value
- P = profit (P = S au niveau global)

A l'aide de ces symboles, le prix total des marchandises produites peut être exprimé de manière concise :

$\text{Prix total} = C + V + S = C + V + P$

A partir de cette formule, on peut dégager et analyser trois rapports fondamentaux : le taux de plus-value (s'), la composition du capital (c') et le taux de profit (p'). On illustrera ces rapports en utilisant l'exemple numérique du chapitre précédent (schéma III.4.)¹.

1.1. Le taux de plus-value (s')

Il met en rapport la plus-value créée par les forces de travail (S) et le capital variable dépensé pour les acquérir (V) :

$$\boxed{s' = \frac{S}{V}} \quad [1]$$

Ainsi, dans l'exemple chiffré du schéma III.4. :

$$s' = \frac{750.000 \text{ €}}{1.250.000 \text{ €}} = 0,60 = 60 \%$$

Comme on peut le voir dans le même exemple chiffré, ce *taux de plus-value* est égal au *taux de surtravail par salarié*, c'est-à-dire au rapport entre le surtravail fourni et le travail nécessaire (ce dernier étant égal à la valeur de la force de travail du salarié, c'est-à-dire à la valeur des moyens de consommation achetés par lui)². On peut écrire :

$$s' = \frac{\text{surtravail}}{\text{valeur FT}} = \frac{\text{surtravail}}{\text{travail nécessaire}} \quad [2]$$

Ainsi, dans le même exemple chiffré :

$$s' = \frac{3h}{5h} = 0,60 = 60 \%$$

¹ Comme au chapitre précédent (voir note 15), on suppose que les moyens de production et forces de travail sont achetés en bloc au début de l'année et que leur achat doit être renouvelé en bloc à la fin de l'année. En termes techniques, on dit que C et V ont chacun une *période de rotation* égale à un an (il faut un an pour récupérer C comme V) ; on dit aussi que C et V ont chacun une *vitesse de rotation* égale à 1 (on récupère une fois par an C comme V). Cette hypothèse simplificatrice sera maintenue tout au long du livre. Elle permet d'établir une égalité entre le *capital-argent investi* (C+V avancés au départ) et le *coût de production* annuel (C+V incorporés dans le prix du produit annuel et récupérés par la vente de ce produit).

[2] Mathématiquement, on passe de la formule [1] à la formule [2] en divisant S et V successivement par le nombre de salariés (L) et par l'équivalent monétaire des valeurs (E). En divisant par L, on commence par obtenir :

$$s' = \frac{S/L}{V/L} = \frac{\text{plus-value par salarié}}{\text{capital variable par salarié}}$$

La plus-value par salarié est l'équivalent monétaire de la survalueur, créée par le surtravail du salarié (voir chap. III, § 1.1. et 1.3.1.) : plus-value = survalueur \times E = surtravail \times E. Le capital variable par salarié est le salaire moyen. Celui-ci est égal au prix des moyens de consommation (chap. III, 1.3.3.a), qui est lui-même l'équivalent monétaire de la valeur des moyens de consommation (ou valeur de la force de travail) : salaire = prix des MC = valeur des MC (valeur de la FT) \times E. Comme la valeur de la FT détermine le travail nécessaire (chap. III, § 1.1.), on obtient finalement :

$$s' = \frac{\text{surtravail} \times E}{\text{valeur FT} \times E} = \frac{\text{surtravail}}{\text{valeur FT}} = \frac{\text{surtravail}}{\text{travail nécessaire}}$$

Le taux de plus-value (ou de surtravail) exprime le *degré d'exploitation économique* des salariés producteurs de marchandises, c'est-à-dire le degré dans lequel on en retire du surtravail, de la survaleur et de la plus-value.

L'exploitation *économique* des salariés doit être distinguée de leur exploitation *physique*. L'exploitation économique met en rapport des grandeurs *économiques* de nature *homogène* (et donc commensurables) : soit des grandeurs monétaires (plus-value, capital variable), soit des heures de travail abstrait (surtravail ou survaleur, travail nécessaire ou valeur de la force de travail). En termes économiques, le salarié est d'autant plus exploité que le taux de plus-value ou de surtravail est élevé. L'exploitation physique, quant à elle, se réfère à des éléments *matériels* de nature *hétérogène* (et donc non commensurables) : d'une part, la durée, la pénibilité et l'intensité du travail (qui déterminent l'usure de la force de travail et affectent négativement les conditions de vie du salarié), d'autre part le salaire réel obtenu en contrepartie (lequel influence positivement les possibilités de récupération de la force de travail ainsi que les conditions de vie du salarié). En termes physiques, le salarié est d'autant plus exploité que son travail est long, pénible et intensif et que son niveau de consommation est bas : à la limite, on l'épuise au travail et on le réduit à la famine³.

1.2. La composition du capital (c')

Elle met en rapport le capital constant (C) et le capital variable (V), elle met en rapport la partie du capital-argent servant à l'achat des moyens de production (qui ne produisent aucune plus-value) et la partie servant à l'achat des forces de travail (productrices de plus-value) :

$$c' = \frac{C}{V}$$

[3]

Dans l'exemple numérique antérieur, on a :

$$c' = \frac{2.500.000 \text{ €}}{1.250.000 \text{ €}} = 2 = 200 \%$$

La composition du capital reflète le *degré de mécanisation* du processus de production, le rapport entre le nombre de moyens de production utilisés et le nombre de salariés. (On verra au § 2.2. pourquoi l'évolution du rapport C/V ne peut refléter que de manière *approximative* l'évolution du degré de mécanisation.)

1.3. Le taux de profit (p')

Il met en rapport le profit obtenu (P) et le capital *total* (constant et variable) dépensé pour acquérir les moyens de production et les forces de travail. Si l'on représente par K le capital total dépensé (K = C + V), on peut écrire :

³ a) Le degré d'exploitation économique et le degré d'exploitation physique peuvent évoluer dans le même sens, mais aussi en sens contraire. *Dans le même sens* : ainsi, un allongement de la durée du travail ou une réduction du salaire réel contribuent à augmenter aussi bien le degré d'exploitation physique que le taux de plus-value ou de surtravail (sur les influences affectant s', voir ci-dessous, § 2.1.) . *En sens contraire* : ainsi, un salaire réel accru entraîne une réduction du degré d'exploitation physique, mais il peut aller de pair avec une augmentation du taux de plus-value ou de surtravail (voir ci-dessous, § 2.1.) ; de même, une intensité accrue du travail accroît l'exploitation physique des salariés, mais pas nécessairement leur exploitation économique (sur ce point, voir annexe 7, 7.2.3.).
b) D'un point de vue socio-politique, les salariés réagissent en fonction du degré d'exploitation physique et non en fonction du degré d'exploitation économique : ils ressentent de manière immédiate l'exploitation physique, alors qu'ils peuvent complètement ignorer l'exploitation économique.

$$p' = \frac{P}{K} = \frac{P}{C+V} \quad [4]$$

Ainsi dans l'exemple :

$$p' = \frac{750.000 \text{ €}}{3.750.000 \text{ €}} = 0,2 = 20 \%$$

Le taux de profit exprime le *degré de réalisation de la finalité capitaliste*, laquelle consiste à obtenir un surcroît d'argent (un profit) par rapport au capital initialement dépensé.

2. ANALYSE DES INFLUENCES JOUANT SUR LES TROIS RAPPORTS

2.1. Les influences affectant le taux de plus-value

2.1.1. Développement de la formule

Puisque le surtravail est la différence entre le travail présent et le travail nécessaire (égal à la valeur de la force de travail), la formule [2] peut être réécrite de la manière suivante :

$$s' = \frac{\text{travail présent} - \text{travail nécessaire}}{\text{travail nécessaire}}$$

$$s' = \frac{\text{travail présent}}{\text{travail nécessaire}} - 1 = \frac{\text{travail présent}}{\text{valeur FT}} - 1 \quad [5]$$

Nous savons que la valeur de la force de travail n'est autre que la valeur des moyens de consommation achetés par le salarié (chap. III, § 1.1.). Elle est donc égale au *nombre* de moyens de consommation achetés (ou salaire réel), multiplié par la *valeur unitaire* de ces moyens de consommation (ou valeur par moyen de consommation). On obtient donc finalement :

$$s' = \frac{S}{V} = \frac{\text{travail présent}}{\text{salaire réel} \times \text{valeur par MC}} \quad [6]$$

Cette formule du taux de plus-value est valable tant au niveau macro-économique qu'au niveau micro-économique. Mais les conclusions qu'on peut en déduire varient selon que l'on considère l'*évolution* de s' à travers le temps ou les *différences* de s' à un moment donné.

2.1.2. L'évolution du taux de plus-value

La formule [6] montre que l'évolution de s' dépend de l'évolution de *trois* variables : le travail présent (c'est-à-dire la durée du travail), le salaire réel et la valeur par moyen de consommation. Comment ces trois variables évoluent-elles ?

La *valeur par MC* tend à *diminuer*, du fait des progrès de la productivité générale : la productivité augmente, aussi bien dans les branches produisant les moyens de consommation (voitures, ...) que dans les branches produisant les moyens de production (métal, ...) utilisés par les

premières (ce qui contribue à réduire le travail passé incorporé dans les moyens de consommation)⁴. Cette baisse de la valeur par MC tend à *accroître s'*.

Les évolutions du *salaire réel* et de la *durée du travail* ne peuvent être déterminées a priori : elles dépendent de l'évolution des rapports de forces en vigueur. Si le salaire réel diminue ou si la durée du travail augmente, *s'* tend à *augmenter*. Par contre, si le salaire réel augmente ou si la durée du travail diminue, *s'* tend à *diminuer*⁵.

On peut donc énoncer les conclusions suivantes :

- *les progrès de la productivité générale tendent à augmenter le taux de plus-value*, via une baisse de la valeur par moyen de consommation ;
- *l'évolution du taux de plus-value ne peut être déterminée a priori*, car les trois variables peuvent exercer leur influence en sens contradictoires.

Parmi toutes les évolutions possibles des trois variables et de *s'*, la formule [6] révèle une combinaison qui mérite d'être soulignée : *le taux de plus-value peut rester stable, voire augmenter, en dépit d'une augmentation du niveau de consommation des salariés et d'une réduction de leur temps de travail* : il faut pour cela – et il suffit – que la valeur par MC diminue suffisamment, c'est-à-dire que la production des moyens de consommation salariale connaisse des hausses de productivité suffisantes pour compenser les deux autres influences. *Les hausses de productivité permettent donc de concilier les aspects contradictoires du salaire* signalés plus haut (chapitre III, 2.2.3.). Grâce à elles, il est possible d'avoir en même temps une hausse des salaires réels (ce qui accroît les débouchés) et une augmentation de la quantité de plus-value produite (ce qui accroît les profits) : les salariés bénéficient d'un pouvoir d'achat accru, mais ils produisent davantage de plus-value (puisque le taux de surtravail augmente).

Cette compatibilité théorique entre la hausse du taux de plus-value et la hausse des salaires réels sera analysée en détail au chapitre VIII ; elle sera illustrée par des données empiriques concrètes concernant les Etats-Unis depuis 1948⁶.

2.1.3. Les différences dans le taux de plus-value

Les différences de *s'* à un moment donné (différences entre branches, entre entreprises, entre travailleurs) dépendent des différences dans *deux* des variables de la formule [6], à savoir la durée du travail et le salaire réel. En effet, la valeur moyenne par MC dépend de la productivité *générale* et constitue donc une donnée *extérieure* à chaque branche, entreprise, ou travailleur⁷.

D'autre part, le salaire réel dépend du salaire monétaire et du prix moyen par MC (voir chapitre III, 1.3.3.a). Comme le prix moyen par MC constitue également une donnée extérieure (identique quelle que soit la branche ou l'entreprise, quel que soit le travailleur considéré), les différences de *s'* dépendent de différences dans la durée du travail et dans le salaire monétaire.

On peut donc dégager les conclusions suivantes :

⁴ Sur les liens entre l'évolution de la productivité générale et l'évolution de la valeur sociale unitaire des marchandises, voir chap. II, 2.2.3.b.

⁵ Dans les pays dominants, le *salaire réel* moyen tend à *augmenter*, du moins en longue période : c'est une manière d'assurer des débouchés accrus à une production accrue (voir chap. VII, 3.3.1.b).

⁶ Selon une objection courante, l'amélioration des conditions de vie des salariés (hausse substantielle des salaires réels, réduction du temps de travail) signifierait la fin de leur exploitation. L'analyse de la formule [6] montre qu'il n'en est rien. L'amélioration des conditions de vie contribue certes à atténuer l'exploitation physique, mais elle peut aller de pair avec une hausse de *s'*, donc avec un renforcement de l'exploitation économique. Et même si l'exploitation économique n'augmente pas, même si elle diminue, elle est toujours nécessairement présente.

⁷ Plus précisément : chaque entreprise ou branche n'intervient que marginalement dans la détermination de la valeur par MC (qui dépend de la productivité dans l'ensemble des entreprises et branches produisant des moyens de consommation).

- les différences de productivité entre entreprises ne se traduisent pas par des différences dans leurs taux de plus-value respectifs⁸ ;
 - à salaire égal et à durée du travail égale, les diverses branches, entreprises et travailleurs connaissent un même taux de plus-value.

2.2. Les influences affectant la composition du capital

2.2.1. Développement de la formule

Le capital constant (C) est la somme d'argent dépensée en moyens de production. Il est égal au nombre de moyens de production achetés, multiplié par leur *prix moyen*. De la même façon, le capital variable dépensé (V) est égal au nombre de salariés, multiplié par leur *salaire moyen*. La composition du capital peut donc être exprimée de la manière suivante :

$$c' = \frac{\text{nombre de MP}}{\text{nombre de salariés}} \times \frac{\text{prix par MP}}{\text{salaire par travailleur}}$$

Si l'on admet que l'entièreté du salaire est consacrée à l'achat des moyens de consommation (achat présent, différé ou anticipé : voir chapitre III, 1.3.3.a), le salaire est égal au prix total des moyens de consommation achetés, c'est-à-dire au nombre de moyens de consommation, multiplié par leur *prix moyen*. On peut donc écrire :

$$c' = \frac{\text{nombre de MP}}{\text{nombre de salariés}} \times \frac{\text{prix par MP}}{\text{prix par MC}} \times \frac{1}{\text{salaire réel}}$$

En divisant par E les prix apparaissant au numérateur et au dénominateur, on obtient les valeurs respectives par moyen de production et par moyen de consommation. D'où :

$$c' = \frac{\text{nombre de MP}}{\text{nombre de salariés}} \times \frac{\text{valeur par MP}}{\text{valeur par MC}} \times \frac{1}{\text{salaire réel}}$$

Le rapport entre le nombre de moyens de production et le nombre de salariés donne le nombre de moyens de production mis en œuvre par salarié : il exprime le *degré de mécanisation* du processus de production⁹. On obtient donc finalement la formule suivante :

$$c' = \frac{C}{V} = \frac{\text{degré de mécanisation} \times \frac{\text{valeur par MP}}{\text{valeur par MC}}}{\text{salaire réel}} \quad [7]$$

Cette formule de la composition du capital est également valable au niveau macro-économique et au niveau micro-économique. Mais les conclusions que l'on peut en déduire varient à nouveau selon que l'on considère l'évolution de c' à travers le temps ou les différences de c' à un moment donné.

⁸ Les différences de productivité entre entreprises se traduisent par des différences dans la valeur individuelle unitaire de leurs marchandises : voir chap. II, 2.2.3.c, et chap. V, 1.1.1.

[9] Le rapport entre le nombre de moyens de production et le nombre de travailleurs est souvent appelé la « composition technique du capital ». Par opposition, le rapport C/V (que nous avons appelé la « composition du capital ») pourrait être appelé plus précisément la « composition-prix du capital ». (La littérature désigne également le rapport C/V comme étant la « composition organique du capital ».)

2.2.2. L'évolution de la composition du capital

La formule [7] montre que l'évolution de c' dépend de l'évolution de *trois* variables : le degré de mécanisation, le salaire réel et le rapport entre la valeur unitaire des MP et des MC. Comment ces trois variables évoluent-elles ?

Le *degré de mécanisation* tend à *augmenter* du fait, notamment, de la concurrence entre les entreprises (voir chapitre VII, § 1.2.). Ceci tend à accroître c' .

L'évolution des deux autres variables ne peut être déterminée à l'avance. Comme on l'a dit ci-dessus (2.1.2.), l'évolution du *salaire réel* dépend de l'évolution des rapports de forces. Quant au *rapport des valeurs unitaires* (valeur par MP / valeur par MC), il augmente ou diminue suivant que la productivité s'accroît davantage dans la production des moyens de consommation (ce qui fait baisser la valeur par MC proportionnellement plus que la valeur par MP) ou davantage dans celle des moyens de production.

On peut donc énoncer les conclusions suivantes :

- l'évolution de la composition du capital ne reflète pas correctement l'évolution du degré de mécanisation, car elle dépend aussi de l'évolution de deux autres variables ;

- l'évolution de la composition du capital ne peut être déterminée *a priori*, car les trois variables peuvent exercer leur influence en sens contradictoires.

2.2.3. Les différences dans la composition du capital

Les différences de c' à un moment donné (différences entre entreprises ou entre branches) dépendent de différences dans *deux* des variables de la formule [7], à savoir le degré de mécanisation et le salaire réel. En effet, les valeurs moyennes par MP et par MC dépendent de la productivité dans *l'ensemble* du secteur des MP et/ou des MC et constituent donc des données *extérieures* à chaque entreprise ou branche¹⁰.

On peut dès lors énoncer la conclusion suivante : *à salaire égal, les différences dans la composition du capital reflètent correctement les différences de mécanisation* entre entreprises ou branches.

2.3. Les influences affectant le taux de profit

2.3.1. Au niveau macro-économique

Au niveau de *l'ensemble* de l'économie – et en négligeant toujours les productions non capitalistes – le profit total est égal à la plus-value totale : $P = S$. On donc peut écrire :

$$p' = \frac{P}{K} = \frac{P}{C + V} = \frac{S}{C + V}$$

En divisant chacun des termes par le même terme V , on obtient :

$$p' = \frac{S/V}{C/V + V/V}$$

$$p' = \frac{s'}{c' + 1}$$

[8]

¹⁰ Même remarque qu'à la note 7, pour la valeur par MP comme pour la valeur par MC.

Cette dernière formule montre que le taux de profit général (ou taux de profit macro-économique) dépend à la fois du taux de plus-value (macro-économique) et de la composition du capital (macro-économique). *Le taux de profit général est d'autant plus élevé que le taux de plus-value est élevé, il est d'autant plus bas que la composition du capital est élevée.* Les deux relations sont logiques :

- Un taux de plus-value élevé signifie que la plus-value créée par les forces de travail est relativement élevée par comparaison au capital dépensé pour les acquérir ; pour une composition du capital donnée, le taux de profit général sera donc d'autant plus élevé.

- Une composition du capital élevée signifie qu'on dépense proportionnellement beaucoup en moyens de production (lesquels ne créent aucune plus-value) et proportionnellement peu en forces de travail (qui seules créent de la plus-value) ; pour un taux de plus-value donné, le taux de profit général sera donc d'autant plus bas.

En ce qui concerne l'évolution du taux de profit général, aucune conclusion ne peut être tirée a priori. On a vu ci-dessus que l'évolution du taux de plus-value et celle de la composition du capital ne peuvent être déterminées a priori ; par conséquent, *l'évolution du taux de profit général ne peut être déterminée a priori*¹¹.

2.3.2. Au niveau micro-économique

Au niveau d'une entreprise ou d'une branche particulière, le profit obtenu est normalement différent de la plus-value créée ($P \neq S$), et il n'existe pas de formule simple pour exprimer les influences affectant le taux de profit. Seule subsiste la formule initiale :

$$p' = \frac{P}{K} = \frac{P}{C + V}$$

Si la formule [8] s'appliquait au niveau micro-économique, le taux de profit des entreprises serait d'autant plus bas que leur degré de mécanisation et leur c' seraient élevés. On sait qu'en pratique la relation est toute différente : ce sont les entreprises les plus mécanisées qui font le plus de profit. Cette constatation suscite d'ailleurs une objection classique : si le profit repose sur le surtravail des salariés, comment expliquer le profit élevé d'entreprises très mécanisées, employant relativement peu de salariés, et fournissant donc peu de surtravail ? C'est à cette objection que va répondre le début du chapitre V.

SUPPORTS PEDAGOGIQUES RELATIFS AU CHAPITRE IV

RESUME

1. Le prix des marchandises comporte trois composantes : le prix des moyens de production (achetés avec le capital constant C), le prix des forces de travail (achetées avec le capital variable V) et la plus-value

[11] La question de la « loi de la baisse tendancielle du taux de profit » est discutée dans l'annexe 9.

(S) ou le profit (P) ($P = S$ au niveau macro-économique). En bref, le prix total des marchandises $= C + V + S = C + V + P$.

A partir de cette formule on peut dégager trois rapports de base : le taux de plus-value ($s' = S/V$), la composition du capital ($c' = C/V$) et le taux de profit ($p' = P/[C+V]$).

Le taux de plus-value est égal au taux de surtravail par salarié ($s' = \text{surtravail/travail nécessaire}$). Il exprime le degré d'exploitation économique des salariés (à distinguer du degré d'exploitation physique).

2. L'analyse des influences jouant sur chaque rapport distingue la perspective dynamique (évolution du rapport) et la perspective statique (comparaison de rapports).

- En ce qui concerne le *taux de plus-value* ou de *surtravail*, son *évolution* dépend de celle de trois variables : la durée du travail, le salaire réel, la valeur par moyen de consommation. Comme ces trois variables peuvent exercer des influences contradictoires, l'évolution du taux de plus-value ne peut être déterminée a priori. Les progrès de la productivité générale tendent à augmenter le taux de plus-value via une réduction de la valeur par moyen de consommation. Si les progrès de la productivité générale sont suffisants, on peut avoir une augmentation simultanée du taux de plus-value et des salaires réels : de cette façon, les entreprises augmentent à la fois leurs profits et leurs débouchés.

Les *différences* dans le taux de plus-value au niveau micro-économique dépendent de différences dans deux variables : la durée du travail et le salaire réel (la valeur par moyen de consommation est une donnée extérieure, macro-économique). A durée égale et à salaire égal, les différences de productivité entre entreprises ne se traduisent pas par des différences de taux de plus-value.

- En ce qui concerne la *composition du capital*, son *évolution* dépend de celle de trois variables : le degré de mécanisation, le salaire réel, le rapport entre la valeur par moyen de production et la valeur par moyen de consommation. Comme ces trois variables peuvent exercer des influences contradictoires, l'évolution de la composition du capital ne peut être déterminée a priori. Etant donné la présence de deux autres variables, l'évolution de la composition du capital ne reflète pas correctement l'évolution du degré de mécanisation.

Les *différences* dans la composition du capital au niveau micro-économique dépendent de différences dans deux variables : le degré de mécanisation et le salaire réel (les valeurs unitaires des moyens de production et des moyens de consommation sont des données extérieures, macro-économiques). A salaire égal, les différences dans la composition du capital de diverses entreprises reflètent correctement les différences dans le degré de mécanisation.

- En ce qui concerne le *taux de profit*, son *évolution* au niveau *macro-économique* dépend de l'évolution du taux de plus-value d'une part, de celle de la composition du capital d'autre part. Pas plus que l'évolution de ces deux variables, l'évolution du taux de profit ne peut être déterminée a priori. Mais à tout moment, le taux de profit macro-économique est d'autant plus élevé que le taux de plus-value est élevé et que la composition du capital est basse.

Au niveau *micro-économique*, par contre, on constate que le taux de profit est plus élevé dans les entreprises plus mécanisées (où la composition du capital est plus élevée). Ceci semble contredire la thèse selon laquelle le profit provient du surtravail des salariés. Cette contradiction apparente est examinée au début du chapitre V.

CONCEPTS A ASSIMILER (voir lexique)

Composition du capital	Taux de surtravail
Taux de plus-value	Taux de profit

EXERCICES (réponses en fin de livre)

A. Principes de base

- 4.1. Développez la formule de base du taux de plus-value (s') pour faire ressortir les influences fondamentales qui affectent ce rapport. En partant de la formule ainsi développée :
 - a) expliquez pourquoi l'évolution de s' ne peut être déterminée a priori.
 - b) expliquez la compatibilité entre ces deux propositions apparemment contradictoires :
 - les progrès de la productivité générale *affectent* s' (tendent à l'augmenter) ;
 - les différences de productivité entre deux entreprises *n'affectent pas* leurs s' respectifs.
 - c) expliquez la compatibilité entre la *hausse des salaires réels* et la *hausse du taux de plus-value*.

- 4.2. Quelle différence y a-t-il entre l'*exploitation économique* des salariés et leur *exploitation physique* ? Montrez que les deux types d'exploitation peuvent évoluer en sens opposé.
- 4.3. Développez la formule de la composition du capital (c') pour faire ressortir les influences de base qui affectent ce rapport. En partant de la formule ainsi développée :
- a) expliquez pourquoi l'évolution de c' ne peut être déterminée a priori.
 - b) expliquez la compatibilité entre ces deux propositions apparemment contradictoires :
 - l'évolution de c' *ne reflète pas correctement* l'évolution du degré de mécanisation ;
 - à salaire égal, les différences de c' entre deux entreprises *reflètent correctement* leurs degrés de mécanisation respectifs.
- 4.4. Développez la formule du taux de profit *macro-économique* pour montrer :
- a) que ce rapport dépend des deux précédents (s' et c') ;
 - b) que son évolution ne peut être déterminée a priori.

B. Approfondissement

- 4.5. « La hausse considérable du niveau de vie des salariés depuis 1945 infirme clairement le postulat d'une exploitation des salariés par les capitalistes ». Que pensez-vous de cette remarque ?
- 4.6. Quelle différence y a-t-il entre la *composition organique du capital* et la *composition technique du capital* ?

C. Applications

- 4.7. Quels effets les politiques suivantes ont-elles sur le taux de plus-value macro-économique ?
- a) lier la hausse des salaires *nominaux* à la hausse de l'*index* (l'indice des prix à la consommation) ;
 - b) atténuer la liaison des salaires nominaux à l'*index* (exemples en Belgique : « sauts d'index » ; « lissage de l'index » ; liaison des salaires à l'« indice-santé » ; non-indexation des barèmes fiscaux) ;
 - c) lier la hausse des salaires *réels* à la hausse de la *productivité* ;
 - d) lier la hausse des salaires *nominaux* à la hausse de la *productivité* ;
 - e) lier la réduction de la *durée du travail* à la hausse de la *productivité*.
- 4.8. En prolongeant votre réponse à la question 3.16. du chapitre III, estimez le *taux de surtravail* auquel vous êtes soumis en tant que salarié. Concrètement, il suffit de diviser la quantité (annuelle ou journalière) de surtravail par la quantité (annuelle ou journalière) de travail nécessaire et d'exprimer le résultat de la division en pourcentage.
(Remarque : le taux de surtravail ainsi calculé est en même temps le *taux de plus-value* pour les salariés du secteur de production *marchande*.)
- 4.9. Si vous avez accès aux données d'une ou de plusieurs entreprises, vous pouvez :
- a) estimer la *composition du capital* (capital *constant* dépensé annuellement = amortissements annuels du capital fixe + dépenses annuelles en capital circulant matériel ; capital *variable* dépensé annuellement = coût salarial total pour l'ensemble des salariés) ; exprimer en % la composition du capital ainsi calculée ;
 - b) relever les chiffres concernant le *taux de profit* (en %) ;
 - c) comparer la composition du capital et le taux de profit de diverses entreprises : les entreprises où la composition du capital est plus élevée ont-elles un taux de profit plus élevé ou plus bas ?

CHAPITRE V

LA CONCURRENCE POUR LE PARTAGE DE LA PLUS-VALUE

Ce chapitre abandonne le cadre macro-économique où se situaient les analyses précédentes. Il examine ce qui se passe au niveau micro-économique, c'est-à-dire au niveau des entreprises et des branches de production. Il étudie tout d'abord les principes qui déterminent la répartition de la plus-value globale entre les diverses entreprises et branches (section 1). Il étudie ensuite les rapports contradictoires qui se nouent entre les entreprises et branches pour le partage de cette plus-value (section 2).

L'ensemble du chapitre envisage, comme précédemment, un système ne comprenant que des *entreprises capitalistes* : les productions non capitalistes seront introduites au chapitre VI. D'autre part, l'ensemble du chapitre se situe encore dans une perspective essentiellement *statique*, de court terme : les tendances de long terme du système seront étudiées aux chapitres VII à IX.

1. LA REPARTITION DE LA PLUS-VALUE GLOBALE

On a démontré que le profit repose sur le surtravail des salariés participant à la production des marchandises, surtravail qui crée une survalue et une plus-value. Cette démonstration a laissé en suspens une objection habituelle : comment expliquer le profit élevé d'entreprises très mécanisées (voire automatisées), employant relativement peu de salariés ? La réponse à cette objection suppose que l'on établisse une distinction claire entre la *création* de la plus-value et sa *répartition*.

La plus-value est *créée* par les salariés du secteur de production marchande, et par eux seuls. La plus-value globale peut être comparée à un immense gâteau, dont la taille dépend de trois facteurs : le nombre total de salariés participant à la production marchande, la durée de leur travail (qui détermine le revenu *créé* par chacun d'eux) et le niveau du salaire (déterminant la *répartition* de ce revenu entre rémunération salariale et plus-value)¹. Si la durée du travail et le salaire sont les mêmes dans toutes les entreprises et dans toutes les branches (si le taux de plus-value est uniforme), chaque entreprise et chaque branche participent à la création de la plus-value globale en proportion du nombre de salariés qu'elles occupent.

Mais la plus-value créée par les salariés d'une entreprise ou d'une branche de production n'est pas nécessairement appropriée par les capitalistes de cette entreprise ou branche. La plus-value globale est *répartie*, non pas en fonction du nombre de salariés qui ont participé à la production, mais en fonction – essentiellement – de deux critères : le degré de mécanisation des entreprises et des branches, et le pouvoir de marché respectif des branches. C'est ce qui explique que des entreprises ou branches hautement mécanisées puissent bénéficier d'une part de gâteau, d'un profit, sans rapport avec le nombre de salariés qui y travaillent, sans rapport avec la plus-value créée par eux ; et il en va de même pour des branches disposant d'un fort pouvoir de marché.

La répartition de la plus-value va être examinée ici sous ses deux modalités les plus intéressantes pour la compréhension de la société capitaliste : d'une part, la répartition de la plus-value entre *entreprises inégalement mécanisées* au sein d'une *même branche* de production ;

¹ La *plus-value globale* est un sous-ensemble à l'intérieur de l'ensemble plus vaste que constitue le *revenu global* créé par l'ensemble du travail présent participant à la production marchande. Le schéma V1.4. (chap. VI, § 5.2.) situe la plus-value globale à l'intérieur du revenu global.

d'autre part, la répartition de la plus-value entre *branches différentes* et disposant de *pouvoirs de marché inégaux*².

1.1. Degrés de mécanisation différents et répartition de la plus-value entre entreprises

Pour clarifier ce premier type de répartition de la plus-value, on va considérer une branche de production simplifiée et « moyenne » : les entreprises constituant la branche produisent un seul type de marchandise, identique d'une entreprise à l'autre (homogénéité du produit) ; la branche dans son ensemble se caractérise par un taux de plus-value, une composition du capital et un taux de profit égaux à ce que ces rapports sont au niveau macro-économique ; la branche dispose d'un pouvoir de marché égal à la moyenne et vend à un prix effectif égal au prix simple.

1.1.1. Les différences de mécanisation et leur impact

Le tableau V.1. et le graphique V.2. décrivent chacun la situation respective des trois entreprises qui sont censées constituer la branche en question. En quoi ces entreprises sont-elles semblables et différentes ?

Les trois entreprises utilisent des techniques différentes : l'entreprise 1 est la plus mécanisée, l'entreprise 3 la moins mécanisée, tandis que l'entreprise 2 utilise une technique « moyenne » pour la branche.

En soi, les différences de technique n'ont pas d'impact sur le taux de plus-value des diverses entreprises : dans chaque entreprise, le taux de plus-value dépend en effet de la durée du travail (qui détermine le revenu créé) et du salaire payé (qui détermine le travail nécessaire). Dans l'exemple, on suppose que la journée de travail est partout de 8h (chaque salarié crée donc un revenu de 8 € et le revenu total créé, $V + S$, est partout égal au nombre de travailleurs L multiplié par 8 €)³ ; on suppose aussi que le salaire est partout de 4 € (d'où le travail nécessaire est partout de 4h et V , le capital variable total, est partout égal à $L \times 4$ €). Les trois entreprises ont donc un *même* taux de plus-value, égal à 100 % (voir chapitre IV, 2.1.3.).

Par contre, les différences dans le degré de mécanisation se traduisent par une série d'autres différences entre les entreprises :

- différences dans la composition du capital (C/V) : ce rapport est plus élevé dans l'entreprise 1 et plus bas dans l'entreprise 3 (voir chapitre IV, 2.2.3.) ;
- différences dans les quantités produites (Q) : les capacités de production augmentent avec la mécanisation⁴ ;
- différences dans les coûts de production unitaires ($c + v$) : le coût par unité est de 8,9 € dans l'entreprise 1, de 10 € en 2, de 12 € en 3 ;
- différences dans les valeurs individuelles unitaires ($c + v + s$) : pour produire une unité, il faut 9,8h de travail – passé et présent – dans la première entreprise, 12h dans la deuxième, 16h dans la troisième.

[2] Les développements qui suivent font abstraction des différences de mécanisation entre branches. Pour la répartition de la plus-value entre *branches inégalement mécanisées* (à C/V différents), voir annexe 10, § 10.2.

³ On fait l'hypothèse que l'équivalent monétaire des valeurs (E) est égal à 1 €/h (voir remarques sous le tableau V.1.).

⁴ Dans les raisonnements de ce chapitre, on suppose que les capacités de production sont toujours utilisées à plein : un doublement de la capacité de production se traduit par un doublement de la production. (On néglige donc l'influence de la sous-utilisation éventuelle des capacités productives sur les coûts de production unitaires, sur les valeurs unitaires). Et l'on suppose que chaque entreprise réussit à vendre sa production : la quantité produite par l'ensemble de la branche (1.000 dans l'exemple) correspond exactement à la demande.

Tableau V.1. : Répartition de la plus-value entre entreprises inégalement mécanisées au sein d'une même branche de production « moyenne »

	(unités)	Entreprise 1	Entreprise 2	Entreprise 3	Ensemble de la branche
L	(nombre)	100	150	250	500
C	(€ ou h)	3.600	2.400	2.000	8.000
V	(€ ou h)	400	600	1.000	2.000
S	(€ ou h)	400	600	1.000	2.000
V + S	(€ ou h)	800	1.200	2.000	4.000
C + V (=K)	(€ ou h)	4.000	3.000	3.000	10.000
C + V + S	(€ ou h)	4.400	3.600	4.000	12.000
s' = S/V	(%)	100 %	100 %	100 %	100 %
c' = C/V	(%)	900 %	400 %	200 %	400 %
Q	(unités)	450	300	250	1.000
c (= C/Q)	(€ ou h)	8	8	8	8
v (= V/Q)	(€ ou h)	0,9	2	4	2
s (= S/Q)	(€ ou h)	0,9	2	4	2
v + s	(€ ou h)	1,8	4	8	4
c + v	(€ ou h)	8,9	10	12	10
c + v + s	(€ ou h)	9,8	12	16	12
prix	(€)	12	12	12	12
p (= prix-[c + v])	(€)	3,1	2	0	2
P (= p × Q)	(€)	1.400	600	0	2.000
p' = P/K	(%)	35 %	20 %	0 %	20 %
P - S	(€)	+1.000	0	-1000	0

Remarques concernant le tableau V.1. et les graphiques V.2. et V.3. :

1) *Hypothèses de départ :*

- a) $E = 1 \text{ €/h}$. D'où les symboles de base (C, V, S pour les grandeurs globales, c, v, s pour les grandeurs par unité) représentent aussi bien des valeurs (en heures de travail) que des grandeurs monétaires (en euros : coûts, revenus, prix).
- b) Dans chaque entreprise, la durée du travail = 8h et le salaire journalier = 4 €. D'où :
- la valeur des moyens de consommation (la valeur de la force de travail) = $4 \text{ €} / E = 4h =$ le travail nécessaire ;
- le surtravail = $8h - 4h = 4h$;
- le taux de surtravail = $4h / 4h = 100 \%$ (= taux de plus-value).
- c) Les achats des moyens de production et forces de travail doivent être renouvelés en bloc au début de chaque période (1 jour en l'occurrence) : d'où la somme $C + V (= K)$ représente à la fois le *coût de production total* et le *capital-argent investi* (sur la base duquel est calculé le taux de profit) (voir chap. IV, note 1).

2) *Signification courante des symboles utilisés*

L	= nombre de salariés	Q	= quantité produite
C	= capital constant total	c	= capital constant par unité
V	= capital variable total	v	= capital variable par unité
S	{ = surtravail total	s	{ = surtravail par unité
	{ = plus-value totale		{ = plus-value par unité
V + S	{ = travail présent total	v + s	{ = travail présent par unité
	{ = revenu total créé		{ = revenu créé par unité
C + V	= coût de production total	c + v	= coût de production par unité
C + V + S	= valeur totale	c + v + s	= valeur par unité
P	= profit total	p	= profit par unité
K	= capital total investi	p' = P/K	= taux de profit
s' = S/V	= taux de plus-value	c' = C/V	= composition du capital

Si les entreprises ont ainsi des coûts de production et des valeurs unitaires différentes, elles sont cependant confrontées à un *même prix de vente*. Dans la branche moyenne considérée, le prix de vente est égal au prix simple, correspondant à la *valeur sociale unitaire* de la marchandise (au temps de travail qu'il faut *en moyenne* pour la produire)⁵. Dans l'exemple, le prix de vente est donc de 12 €, et ce prix de vente s'applique à toutes les marchandises. Ainsi, l'entreprise 3 ne peut espérer vendre ses marchandises au prix de 16 € : les clients potentiels achèteraient plutôt chez les concurrents 1 et 2 produisant et vendant à un prix plus bas. De son côté, l'entreprise 1 n'a pas intérêt à vendre ses marchandises au prix de 9,8 € : elle gagnera plus, et sans perdre de client, en les vendant au prix de 12 €⁶.

1.1.2. La répartition de la plus-value

Le prix de vente étant égal à 12 €, l'entreprise 1 obtient un profit par unité (p) de 3,1 € (alors que la plus-value par unité, s, n'est que de 0,9 €). Cela lui donne un profit global de 1400 € (alors que la plus-value créée par les 100 salariés de cette entreprise n'est que de 400 €) et un taux de profit de 35 % (supérieur au taux de profit moyen de la branche, qui est de 20 %). Le profit additionnel de 1.000 € dont bénéficie l'entreprise 1 est exactement compensé par la perte de plus-value équivalente dont pâtit l'entreprise 3 : avec un prix de marché égal à 12 €, celle-ci peut tout juste couvrir ses coûts de production (c + v) ; elle ne fait donc aucun profit, alors que ses 250 salariés ont créé une plus-value de 1.000 € (correspondant à 1.000h de surtravail). Quant à l'entreprise moyenne, elle touche dans l'exemple un profit exactement égal à la plus-value créée en son sein et bénéficie d'un taux de profit égal au taux de profit moyen de la branche.

On voit donc que *le profit total de la branche est égal à la plus-value totale* créée par les salariés de cette branche (2.000 € dans l'exemple). Mais *cette plus-value totale se répartit en fonction du degré de mécanisation des entreprises*, de telle sorte que les entreprises plus mécanisées bénéficient d'un taux de profit supérieur aux autres. La répartition de la plus-value entre les entreprises s'opère automatiquement par le marché : l'existence d'un prix uniforme, s'appliquant aux marchandises de toutes les entreprises, pénalise les entreprises retardataires (où les valeurs unitaires élevées traduisent un relatif gaspillage de travail humain) et avantage les entreprises les plus avancées (où les valeurs unitaires réduites traduisent une économie relative de travail humain)⁷.

⁵ La valeur sociale unitaire se calcule en divisant la valeur totale de la production d'une branche par la quantité totale produite dans cette branche. Dans l'exemple tel qu'il est construit, la valeur sociale unitaire ainsi calculée ($12.000 : 1.000 = 12$) correspond exactement à la valeur individuelle unitaire dans l'entreprise moyenne ($3.600 : 300 = 12$).

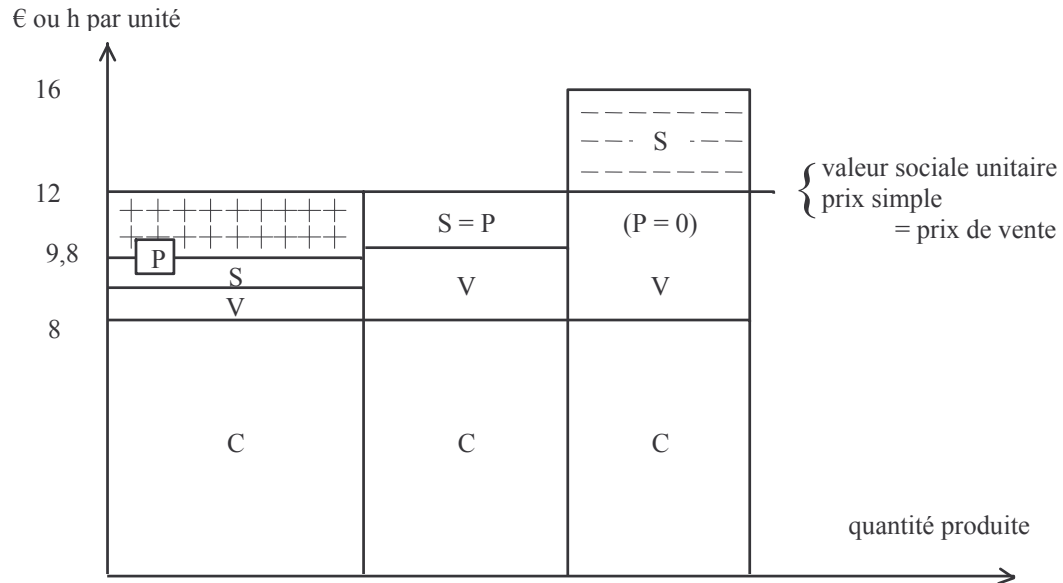
⁶ Dans une perspective *dynamique*, l'entreprise 1 aura cependant intérêt à vendre un peu au-dessous de 12 € pour accaparer une partie de la clientèle des autres entreprises (voir chap. VII, 1.2.1.).

⁷ a) Ce sont donc les *différences dans les valeurs unitaires individuelles* (jointes à l'existence d'un prix de vente uniforme correspondant à la valeur unitaire sociale) qui déterminent la répartition de la plus-value entre les entreprises. Ces différences dans les valeurs unitaires résultent *le plus souvent*, comme dans l'exemple donné, de différences dans le degré de *mécanisation* (dans le rapport C/V). On peut cependant imaginer que la technique de production soit la même dans diverses entreprises, mais que les valeurs unitaires diffèrent pour *d'autres raisons* : ainsi, à technique égale, des différences dans les conditions naturelles (fertilité plus ou moins grande des sols) ou dans l'intensité du travail se traduiront par des différences dans les valeurs unitaires et donneront lieu au même phénomène de redistribution de la plus-value entre entreprises.

b) En pratique, les différences dans le degré de mécanisation *se combinent* normalement avec des différences dans la *qualification* et dans l'*intensité* du travail. Une technologie plus avancée requiert en effet des qualifications plus avancées de la part des travailleurs (ingénieurs, techniciens...) chargés de concevoir, diriger et contrôler le processus de production ; en même temps, elle permet de renforcer l'intensité du travail exigée de la masse des travailleurs subordonnés à la machine et à son rythme (on reviendra sur cet aspect des choses au chap. VII, § 1.1. et 1.2.2.). Mais ces différences simultanées dans la technique, la qualification et l'intensité du travail ne se traduisent pas par des différences dans la *création* de valeur et de plus-value : elles affectent uniquement la hiérarchie des valeurs individuelles unitaires et, par ce biais, la *répartition* de la plus-value créée. (Pour plus de détails sur cette question, voir annexe 7.)

On peut envisager le cas limite d'une entreprise entièrement automatisée, n'employant pas le moindre salarié ($L = 0$, d'où $V = 0$). Dans une telle hypothèse, aucune plus-value ne peut être créée ($S = 0$). L'entreprise obtiendra cependant un profit : comme la valeur unitaire de ses marchandises (réduite à « c ») est inférieure à la moyenne, elle profitera indirectement (grâce au prix de vente uniforme) de la plus-value créée dans les entreprises les moins efficaces.

Graphique V.2. : Répartition de la plus-value entre entreprises inégalement mécanisées au sein d'une même branche de production « moyenne »



Entreprise 1	Entreprise 2	Entreprise 3	Ensemble de la branche
$s' = S/V = 100\%$	$s' = S/V = 100\%$	$s' = S/V = 100\%$	$s' = S/V = 100\%$
$c' = C/V = 900\%$	$c' = C/V = 400\%$	$c' = C/V = 200\%$	$c' = C/V = 400\%$
$Q = 450$	$Q = 300$	$Q = 250$	$Q = 1.000$
$c + v = 8,9$	$c + v = 10$	$c + v = 12$	$c + v = 10$
$c + v + s = 9,8$	$c + v + s = 12$	$c + v + s = 16$	$c + v + s = 12$
$p' = P/K = 35\%$	$p' = P/K = 20\%$	$p' = P/K = 0\%$	$p' = P/K = 20\%$

Note : les signes + (–) représentent la plus-value gagnée (perdue) par transfert ; le profit obtenu (P) = plus-value créée (S) ± plus-value gagnée ou perdue par transfert

1.2. Pouvoirs de marché différents et répartition de la plus-value entre branches

1.2.1. Les pouvoirs de marché et leur hiérarchie⁸

Le paragraphe précédent a considéré les taux de profit *individuels* de diverses entreprises à l'intérieur d'une *même* branche. Il a expliqué pourquoi ces taux de profit particuliers diffèrent nécessairement selon le degré de mécanisation des entreprises. Considérons maintenant *différentes* branches de production et le taux de profit *moyen* de chacune d'elles. Ces taux de profit moyens

⁸ L'analyse esquissée ici ne considère que deux des principaux facteurs intervenant dans la détermination des pouvoirs de marché : d'une part l'existence de barrières à l'entrée réduisant l'intensité de la concurrence, d'autre part l'existence de moyens de pression sur les autorités publiques réglementant les prix. On néglige les autres facteurs intervenant dans la détermination des pouvoirs de marché, notamment les déséquilibres entre l'offre et la demande ainsi que l'hétérogénéité des produits de la branche (voir chap. II, 3.2.2.b).

ont-ils des raisons de différer d'une branche à l'autre ? Non, si l'on envisage l'hypothèse théorique d'un système de libre concurrence ; oui, si l'on envisage au contraire une économie réelle.

Un système de libre concurrence se définit par deux traits essentiels, à savoir la liberté des prix et la liberté d'accès. D'une part, les prix effectifs fluctuent librement en réponse aux changements dans les rapports entre l'offre et la demande dans chaque branche. D'autre part, les capitaux sont en mesure de se déplacer sans entrave vers les branches les plus profitables.

Dans un tel système, les taux de profit moyens des différentes branches tendent nécessairement à être égaux. Supposons par exemple qu'au départ le taux de profit moyen soit de 10 % dans une branche I (où l'offre excède la demande, ce qui se traduit par des prix et des profits réduits) et de 30 % dans une branche III (où la demande excède l'offre, d'où prix et profits élevés). Il en résulte un déplacement d'une partie des capitaux de I vers III, ce qui donne lieu à une augmentation de l'offre et à une baisse des prix en III, à une diminution de l'offre et à une hausse des prix en I. Le mouvement s'arrête lorsque les taux de profit moyens sont les mêmes dans les différentes branches.

La réalité est fort différente du système théorique de libre concurrence défini ci-dessus.

D'une part, l'accès à diverses branches de production est limité par des *barrières à l'entrée* plus ou moins fortes. L'entrée de nouveaux producteurs peut être limitée, soit par des circonstances de fait (importance des investissements nécessaires), soit par des restrictions légales (réglementations de l'accès aux professions). Dans les branches les plus protégées de la concurrence de nouveaux producteurs, les entreprises en place peuvent imposer des *prix de monopole* : on entend par là des prix effectifs établis par les producteurs eux-mêmes à des niveaux qui leur assurent des taux de profit supérieurs à la moyenne. Les prix ainsi établis et les profits supérieurs qui en résultent sont stables dans la mesure où les barrières à l'entrée de concurrents se révèlent efficaces.

D'autre part, certaines branches de production voient leurs *prix réglementés* par les pouvoirs publics (fixation de prix minima ou maxima, procédures de contrôle ou d'approbation des prix). Les pouvoirs publics peuvent réglementer les prix pour des raisons très diverses : protection du consommateur, lutte contre l'inflation, défense des producteurs, etc. Face à ces interventions des pouvoirs publics, les branches de production se trouvent dans des rapports de forces inégaux : celles qui disposent d'importants moyens de pression économiques et politiques sur les autorités compétentes peuvent obtenir des prix de vente qui leur assurent un taux de profit supérieur à la moyenne, et inversement pour les autres.

Les différentes branches de production disposent donc de *pouvoirs de marché* différents. Le pouvoir de marché peut être défini comme la capacité qu'a une branche de fixer ou d'obtenir des prix effectifs lui assurant un taux de profit moyen supérieur au taux de profit général (calculé à l'échelle macro-économique, à l'échelle de l'ensemble des branches). Les branches « fortes » obtiennent des taux de profit moyens supérieurs à la moyenne générale : elles ont un pouvoir de marché *positif* ; les branches « faibles » obtiennent au contraire des taux de profit moyens inférieurs à la moyenne générale : leur pouvoir de marché est en fait *négatif* ; les branches « moyennes », qui obtiennent un taux de profit moyen égal au taux de profit général, ont un pouvoir de marché que l'on peut qualifier de *neutre*. La hiérarchie des taux de profit observée dans la réalité reflète donc la hiérarchie des pouvoirs de marché des différentes branches, la hiérarchie de leurs pouvoirs economico-politiques.

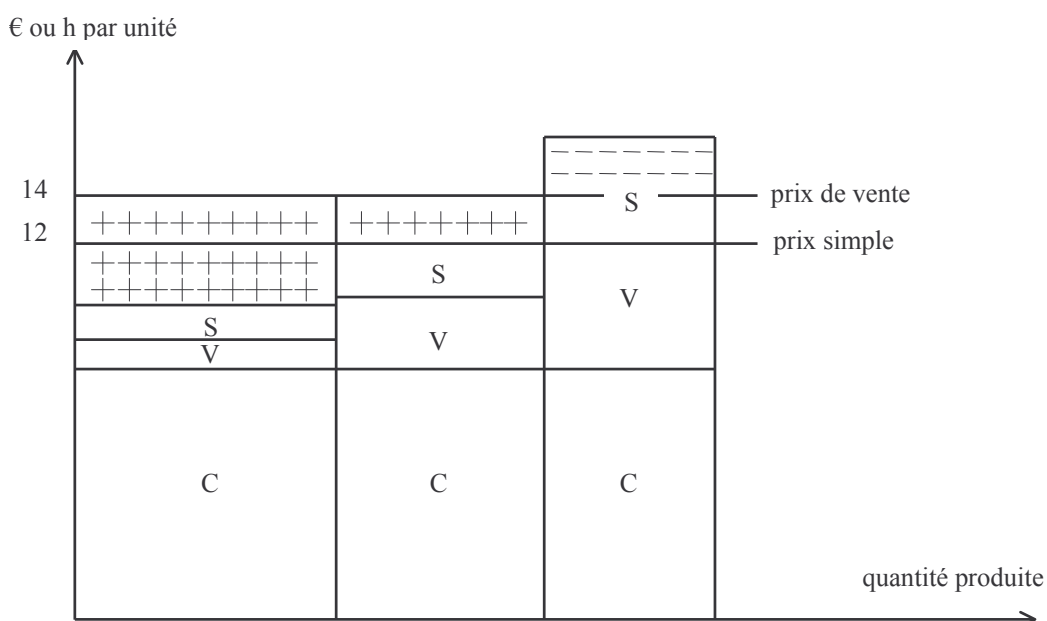
1.2.2 La répartition de la plus-value

Le graphique V.3. suppose que la branche considérée plus haut (§ 1.1.) dispose maintenant d'un pouvoir de marché positif qui lui permet de vendre ses marchandises à un prix effectif de 14 € (le prix simple étant égal à 12 €). Ce relèvement de prix assure un supplément de profit de 2 € par

unité, et donc un supplément de profit de 2.000 € pour l'ensemble de la branche (qui produit 1.000 unités). La branche obtient maintenant un profit supérieur à la plus-value créée ($P = 4.000 \text{ €} > S = 2.000 \text{ €}$) et un taux de profit moyen de 40 % ($4.000/10.000$), supérieur au taux de profit macro-économique de 20 %.

Cette situation avantageuse pour la branche est nécessairement compensée par le fait que d'autres branches obtiennent un profit inférieur à la plus-value créée et un taux de profit inférieur au taux de profit macro-économique. En effet, le pouvoir de marché positif d'une branche ne change rien à la grandeur de la plus-value globale, au « gâteau » total à répartir. La taille de celui-ci dépend toujours du nombre de salariés participant à la production marchande, de la durée du travail et du salaire par travailleur. Par conséquent, *le profit global de l'ensemble des branches est égal à la plus-value globale créée par l'ensemble des salariés*. Mais *cette plus-value globale est répartie entre les branches en fonction du pouvoir de marché des différentes branches*, de telle sorte que les branches plus « fortes » réalisent, au détriment des branches « faibles », un taux de profit moyen supérieur au taux de profit général⁹.

Graphique V.3. : Les effets d'un pouvoir de marché positif



Entreprise 1		Entreprise 2		Entreprise 3		Ensemble de la branche	
$s' = S/V$	= 100 %	$s' = S/V$	= 100 %	$s' = S/V$	= 100 %	$s' = S/V$	= 100 %
$c' = C/V$	= 900 %	$c' = C/V$	= 400 %	$c' = C/V$	= 200 %	$c' = C/V$	= 400 %
Q	= 450	Q	= 300	Q	= 250	Q	= 1.000
$c + v$	= 8,9	$c + v$	= 10	$c + v$	= 12	$c + v$	= 10
$c + v + s$	= 9,8	$c + v + s$	= 12	$c + v + s$	= 16	$c + v + s$	= 12
$p' = P/K$	= 57 %	$p' = P/K$	= 40 %	$p' = P/K$	= 17 %	$p' = P/K$	= 40 %

Note : pour la signification des symboles et des signes (+ ou -), voir graphique V.2.

⁹ La « crise du pétrole » des années 1970 et du début des années 1980 illustre clairement ces principes. A l'époque, les producteurs de l'OPEP profitent de leur pouvoir de marché pour relever considérablement le prix du baril. Ils bénéficient de taux de profit substantiellement accrus, mais c'est au détriment de toutes les branches consommatrices de pétrole : pour celles-ci, les coûts de production augmentent et les taux de profit diminuent. Le relèvement du prix du pétrole, en lui-même, n'a pas modifié la masse de plus-value à l'échelle mondiale ; mais il a redistribué cette plus-value entre branches et entre pays.

Les différences dans le pouvoir de marché des diverses branches se traduisent donc par des différences dans leurs taux de profit moyens. A ces différences entre branches viennent se superposer des différences entre entreprises : au sein de chaque branche, les taux de profit particuliers varient, comme précédemment, en fonction du degré d'efficacité de chaque entreprise.

1.3. Conclusions

1.3.1. La création du profit : illusion et réalité

La répartition de la plus-value totale implique des transferts de plus-value entre entreprises et entre branches : la plus-value créée par les salariés d'une entreprise ou d'une branche de production n'est pas nécessairement appropriée par cette entreprise ou branche. Mais ces transferts de plus-value ne supposent *aucun paiement concret* de la part des capitalistes qui perdent de la plus-value, et aucun paiement concret en faveur de ceux qui en gagnent : ils s'opèrent complètement à leur insu. On comprend dès lors que les capitalistes ne puissent voir dans le surtravail des salariés la source unique du profit global, et qu'ils expliquent le niveau des profits particuliers par les pouvoirs de marché respectifs et par les degrés respectifs de mécanisation et d'efficacité.

En fait, le taux de profit supérieur d'une *branche disposant d'un pouvoir de marché important* ne doit pas faire illusion. Ce pouvoir de marché ne *crée* pas le profit : il permet une redistribution, au bénéfice de cette branche, d'une partie de la plus-value totale créée par l'ensemble des travailleurs.

De même, à l'intérieur d'une branche quelconque, le taux de profit supérieur d'une *entreprise plus avancée sur le plan technique* ne doit pas davantage faire illusion. La machine incorporant la technologie la plus évoluée ne produit jamais aucune valeur et aucune plus-value : sa valeur est simplement transférée, sans aucun ajout, aux marchandises produites. Le profit supérieur des entreprises les plus efficaces correspond toujours à de la plus-value créée par des salariés, mais pas nécessairement (ou pas entièrement) par les salariés des entreprises considérées. En réalité, *l'utilisation d'une technique plus avancée permet d'accaparer, au détriment des concurrents, une fraction plus grande de la masse totale de plus-value créée par l'ensemble des salariés*, et créée uniquement par eux.

1.3.2. La différenciation des taux de plus-value selon les entreprises et les branches

Dans la mesure où ils ont pour effet de différencier les taux de profit, les transferts de plus-value affectent en retour le degré d'exploitation des salariés dans les différentes branches et entreprises.

Les entreprises marginales (c'est-à-dire les entreprises les moins efficaces) perdent la plus grande partie de la plus-value créée par leurs salariés et connaissent de ce fait des taux de profit réduits ou nuls (tel est le cas de l'entreprise 3 au graphique V.2., qui ne fait aucun profit). Pour retrouver un certain profit et assurer leur survie, ces entreprises marginales cherchent à diminuer leur capital variable : soit en réduisant le nombre de travailleurs et en allongeant la durée du travail des salariés maintenus dans l'entreprise, soit en réduisant le salaire monétaire – et donc le salaire réel – de tous les travailleurs. Dans les deux cas, le taux de plus-value est augmenté¹⁰. Tout autre est la situation des entreprises les plus efficaces (comme l'entreprise 1 au graphique V.2.). Bénéficiant de transferts de plus-value qui accroissent leur taux de profit, ces entreprises peuvent faire des concessions sur le niveau des salaires et sur la durée du travail sans compromettre

¹⁰ Sur les rapports entre durée du travail, salaire réel et taux de plus-value : voir chap. IV, § 2.1.

gravement leur rentabilité ; elles ont même intérêt à faire ces concessions, de manière à pouvoir plus facilement recruter et stabiliser leur personnel¹¹.

De manière analogue, les branches qui ont un faible pouvoir de marché font pression sur les salaires et la durée du travail pour relever leur taux de profit. Inversement, les branches à fort pouvoir de marché bénéficient d'un taux de profit supérieur : elles peuvent donc faire des concessions sur les salaires et la durée du travail.

C'est ainsi que *le taux de plus-value spécifique* à une branche ou une entreprise est *d'autant plus élevé que cette branche a un pouvoir de marché relativement faible* (par rapport aux autres branches) *et que cette entreprise est relativement moins efficiente* (par rapport aux entreprises concurrentes dans la même branche).

2. LES RAPPORTS ENTRE ENTREPRISES RENTABLES ET NON RENTABLES

2.1. Les contradictions entre entreprises concurrentes dans une même branche

A l'intérieur de chaque branche de production se nouent des rapports nécessairement contradictoires entre les entreprises rentables et les entreprises marginales. D'une part, les entreprises les plus efficaces ont intérêt à *éliminer* leurs concurrents moins bien placés : elles augmentent ainsi leur propre production et la masse de plus-value créée en leur sein. D'autre part, les entreprises les plus efficaces profitent indirectement de l'existence et du *maintien en vie* d'entreprises marginales : en effet, la plus-value produite par les entreprises marginales est accaparée en grande partie par les entreprises les plus efficaces (ci-dessus, § 1.1.) ; et la plus-value produite par les entreprises marginales est d'autant plus grande que le transfert de plus-value qu'elles subissent les oblige à maximiser l'exploitation de leurs salariés (ci-dessus, 1.3.2.).

A *long terme*, les entreprises les plus efficaces tendent à *éliminer* la plupart de leurs concurrents moins efficaces et à concentrer une part croissante de la production et de l'emploi dans chaque branche : cette tendance générale du développement capitaliste sera considérée au chapitre VII (§ 2.2.). Mais à *court terme*, les grandes entreprises efficaces peuvent avoir intérêt à assurer le profit et la *survie* des entreprises marginales : éventuellement par des mesures spécifiques bénéficiant uniquement à ces dernières (des subsides sélectifs, par exemple), de préférence par des mesures générales bénéficiant à toute la branche (un relèvement du prix, par exemple).

2.1.1. La subvention des entreprises marginales

Considérons l'entreprise marginale 3 au graphique V.2. Ne faisant aucun profit, cette entreprise est appelée à disparaître. Mais cette disparition signifierait aussi la fin des transferts de plus-value de l'entreprise 3 vers l'entreprise 1, la plus rentable. L'octroi de subsides permet d'assurer la survie de l'entreprise 3, et donc la permanence des transferts de plus-value en question.

La politique de subvention des entreprises marginales a cependant un contrepoids, car elle implique des prélèvements (voir chapitre VI, § 3.1.) : ces prélèvements affectent les entreprises rentables, et notamment les concurrents directs des entreprises marginales¹².

¹¹ L'entreprise 1 pourrait même doubler le salaire de tous ses travailleurs (8 € au lieu de 4 €). Dans une telle hypothèse, les salariés ne fourniraient aucun surtravail et ne créeraient aucune plus-value ; le profit correspondrait uniquement à la plus-value obtenue par transfert.

¹² Les impôts sur les profits affectent directement les entreprises rentables ; les impôts payés par les consommateurs (impôts sur les revenus et impôts indirects) réduisent le pouvoir d'achat de ces derniers et affectent indirectement les entreprises, via une réduction de leurs marchés.

La subsidiation des entreprises marginales présente donc des aspects contradictoires pour les entreprises concurrentes : en positif, le maintien de transferts de plus-value ; en négatif, des prélèvements accrus.

2.1.2. Le relèvement du prix de la branche

Considérons à nouveau le graphique V.3., où la branche dispose d'un pouvoir de marché positif : celui-ci lui permet de vendre ses marchandises à un prix effectif de 14 € (au lieu de 12), de réaliser un profit global de 4.000 € (alors que la plus-value produite n'est que de 2.000 €) et d'obtenir un taux de profit moyen de 40 % (contre 20 % pour le taux de profit macro-économique). Quel effet le relèvement du prix a-t-il sur la situation respective des diverses entreprises de la branche ?

D'une part, l'entreprise marginale 3 réalise un profit de 500 € ($2 \text{ €} \times 250$) et un taux de profit de 17 % (alors qu'au prix de 12 € son profit était nul) : sa survie est donc assurée, du moins tant que la branche peut continuer à vendre au prix de 14 €¹³.

D'autre part, la répartition du profit additionnel dont bénéficie la branche se fait au prorata des quantités produites par chaque entreprise, donc essentiellement à l'avantage de l'entreprise 1 : celle-ci bénéficie d'un supplément de profit de 900 € ($2 \text{ €} \times 450$), alors que l'entreprise 3 ne gagne que 500 € ($2 \text{ €} \times 250$). Autrement dit, le relèvement du prix, justifié par la nécessité de « défendre la petite entreprise », aboutit à renforcer surtout le profit et les possibilités d'accumulation des grandes entreprises : celles-ci pourront encore creuser l'écart qui les sépare des entreprises marginales, aussi bien en ce qui concerne la dimension que les coûts de production¹⁴. Une mesure favorable à l'ensemble d'une branche de production renforce donc, de manière cumulative, le double avantage dont dispose la grande entreprise efficiente en matière de transferts de plus-value : l'avantage de la dimension (volume de production plus élevé) et celui de l'efficacité (valeur unitaire individuelle réduite)¹⁵.

Cependant, le pouvoir de marché dont jouit une branche a ses limites, imposées par la concurrence des autres branches pour la répartition de la plus-value totale. Le supplément de profit obtenu par la branche considérée (dans l'exemple, $P = 4.000 \text{ €} > S = 2.000 \text{ €}$) implique une perte de plus-value et une diminution du taux de profit moyen dans les autres branches. Celles-ci réagiront en vue de casser la mesure favorable dont jouit la branche en question (en vue de faire baisser le prix) ou en vue d'obtenir des mesures compensatoires (des relèvements de prix pour leurs produits, ou d'autres mesures de faveur).

2.2. Les contradictions entre entreprises opérant dans des branches différentes

Deux cas peuvent être distingués : les rapports de subsidiation entre des branches prises *globalement* ; et les rapports de sous-traitance entre des entreprises *spécifiques* relevant de branches différentes.

¹³ L'entreprise 3 continue de produire plus de plus-value qu'elle ne réalise de profit ($S = 1.000 \text{ €} > P = 500 \text{ €}$). Mais le relèvement du prix diminue ce transfert de plus-value et assure un taux de profit ($P/K = 17 \%$) qui peut être considéré comme « normal » (le taux de profit macro-économique étant supposé égal à 20 % dans l'exemple des graphiques V.2. et V.3.).

¹⁴ Le graphique V.3. décrit parfaitement la situation d'une *industrie cartellisée*. L'accord de cartel répartit le marché entre les entreprises participant à l'accord (système de quotas) et fixe un prix de vente qui permet au participant le moins efficient de réaliser un profit « normal », tout en assurant indirectement un taux de profit encore plus élevé aux entreprises plus efficaces.

¹⁵ Le relèvement des prix est un exemple typique de mesure générale ; d'autres exemples seraient la réduction des taux d'imposition fiscale, l'obtention de crédit meilleur marché, la garantie d'écoulement des productions, etc. Tant que ces mesures sont générales (s'appliquant à tous les producteurs), elles favorisent surtout les grands producteurs.

2.2.1. La subsideation des branches non rentables

Certaines branches peuvent se trouver globalement non rentables, en raison de la concurrence d'autres produits : ainsi les charbonnages, concurrencés par le pétrole et le nucléaire.

Les branches non rentables ne peuvent assurer leur survie en relevant les prix : la concurrence de produits alternatifs réduit à néant leur pouvoir de marché. Elles ne peuvent subsister que moyennant une politique générale de subsideation.

La subsideation de branches non rentables présente des aspects contradictoires pour les autres branches, et pour les mêmes raisons que plus haut. D'une part, la survie de branches non rentables, vendant à prix réduits, assure la permanence de transferts de plus-value au bénéfice des autres branches. D'autre part, les subsides impliquent des prélèvements qui affectent directement ou indirectement les branches rentables. Abstraction faite de considérations politiques, c'est le poids respectif des avantages et inconvénients économiques qui détermine le maintien ou l'abandon des politiques de subsideation.

2.2.2. Les rapports inégaux de sous-traitance

Les rapports entre grandes et petites entreprises prennent souvent la forme de *sous-traitance* : les grandes entreprises, plutôt que de réaliser l'ensemble des opérations normalement impliquées dans leur branche de production, délèguent certaines activités spécialisées à de petites entreprises, auxquelles elles dictent des normes de production strictes¹⁶.

La sous-traitance peut avoir pour objet la production de certains produits intermédiaires (A, B, C, etc.) nécessaires à la fabrication de la marchandise finale (X) que la grande entreprise produit (par exemple, une entreprise automobile peut déléguer la production de moteurs ou de pièces diverses à une ou plusieurs petites entreprises). La sous-traitance peut aussi porter sur certaines activités « périphériques » qui ne sont pas techniquement liées à la fabrication de la marchandise finale, mais qui n'en sont pas moins indispensables (par exemple, les services de nettoyage ou de comptabilité sont de plus en plus souvent confiés à des firmes sous-traitantes spécialisées). Dans les deux cas, les biens ou services sous-traités, qui étaient de simples valeurs d'usage produites et consommées à l'intérieur de la grande entreprise, deviennent des marchandises : ils sont produits et *vendus* par les entreprises assurant la sous-traitance.

La sous-traitance met en rapport une grande entreprise et une petite entreprise qui produisent des marchandises différentes et qui appartiennent donc à des branches de production différentes. Les normes imposées par la grande entreprise peuvent concerner la qualité du produit, la technique à utiliser, les délais de livraison ; elles concernent avant tout le prix du bien ou service sous-traité. Car la grande entreprise n'a intérêt à sous-traiter que si elle peut acheter les marchandises à un prix ($c + v + p$) inférieur au coût ($c + v$) qu'elle devrait supporter si elle les produisait elle-même. Les rapports inégaux prévalant entre la grande et la petite entreprise permettent à la première d'imposer ce prix d'achat avantageux et obligent la seconde à accepter ce prix de vente défavorable : celle-ci y est d'autant plus obligée que le recours à des contrats de sous-traitance est souvent pour elle une question de vie ou de mort.

Mais pour survivre, la petite entreprise doit réaliser un taux de profit minimal. En raison des prix bas imposés par la grande entreprise, elle se voit contrainte de réduire son capital variable par unité (v) en exploitant davantage ses travailleurs : salaires inférieurs et travail plus long sont effectivement monnaie courante dans les petites entreprises sous-traitantes.

La pratique de la sous-traitance a ainsi un double effet :

¹⁶ Le recours systématique à la sous-traitance a constitué une caractéristique marquante du développement des grandes entreprises japonaises.

- elle accroît le taux de plus-value général (vu le degré d'exploitation plus élevé dans la petite entreprise)¹⁷ ;
- elle donne lieu à un transfert de plus-value de la petite entreprise vers la grande entreprise (vu le prix de vente réduit que l'une impose à l'autre).

2.3. Conclusions

2.3.1. La survie problématique des entreprises non rentables

Les entreprises qui ne font pas de profit (comme l'entreprise marginale 3 au graphique V.2.) sont normalement condamnées à disparaître. Pour assurer leur survie à long terme, elles devraient essentiellement calquer leur technique de production sur celle des entreprises plus avancées, elles devraient *suivre de près les progrès techniques* mis en œuvre par ces dernières. Mais les entreprises marginales ont peu de chances de disposer du capital-argent nécessaire pour opérer ces transformations fondamentales : elles ne font pas de profit, et les banques ne prêtent qu'aux riches... (Les changements requis seront éventuellement réalisés après *absorption* par des entreprises plus prospères).

Les entreprises marginales peuvent reconstituer une marge de profit en *accroissant l'exploitation de leurs salariés* (baisse des salaires et/ou augmentation de la durée de travail). Elles peuvent, le cas échéant, bénéficier de *subsidés publics* ou d'un *relèvement du prix* des marchandises (relèvement décidé par les entreprises « leaders » de la branche ou par les pouvoirs publics). Elles peuvent encore survivre grâce à des contrats de *sous-traitance* conclus avec de grosses entreprises. Elles peuvent enfin être transformées en *entreprises non capitalistes*, ne travaillant pas pour le profit : soit en entreprises indépendantes (voir chapitre VI, section 1), soit en entreprises publiques (chapitre VI, section 2). Toutes ces mesures assurent, du moins à court terme, la survie des entreprises concernées, et donc le maintien des productions et de l'emploi. Mais elles assurent en même temps des transferts de plus-value au bénéfice d'entreprises mieux placées, qui renforcent ainsi leur position. C'est ce qui explique l'intérêt que ces dernières peuvent porter à la « défense de la petite entreprise ».

Mais les mesures signalées ne constituent normalement que des solutions de court terme. A long terme, la question est toujours de savoir si l'entreprise marginale – capitaliste ou non – est capable de suivre le rythme des progrès techniques prévalant chez ses concurrents mieux placés, si elle est capable de faire baisser la valeur unitaire individuelle de ses marchandises au même rythme que la valeur unitaire sociale. Si son retard est trop grand (si par exemple, au graphique V.2., la valeur sociale tombe à 8 alors que la valeur individuelle reste à 16), les compressions salariales n'auront pas d'effet suffisant, les subsidés à verser deviendront trop importants, le maintien de prix élevés sera impossible. Le recours à la sous-traitance offre peut-être le plus de chances de survie, pour autant que la petite entreprise soit capable de se conformer aux exigences dictées par la grande entreprise pour qui elle travaille. A long terme donc, dans tous les cas, le dilemme est de s'adapter ou de disparaître¹⁸.

¹⁷ Les taux de plus-value supérieurs dans les entreprises sous-traitantes accroissent de manière directe le taux de plus-value général ; ils l'accroissent également de manière indirecte, car les salaires plus bas et/ou les horaires plus longs font pression sur les salaires et sur la durée du travail dans toute l'économie.

¹⁸ L'entreprise marginale peut aussi s'adapter en changeant de production plutôt que de technique, en occupant des « créneaux » nouveaux (exemple : alimentation biologique). Dans le cas de *branches* non rentables, il s'agit aussi, à long terme, de trouver des techniques nouvelles ou de s'adapter à la demande. Mais les techniques nouvelles peuvent être inexistantes ou inadaptées (on ne peut transposer aux mines des techniques conçues pour des exploitations à ciel ouvert), et les adaptations à la demande peuvent être impossibles (on ne transforme pas un charbonnage en puits de pétrole).

2.3.2. Concurrence et solidarité au sein de la classe capitaliste

Les capitalistes se font mutuellement concurrence pour s'approprier la plus-value produite par les salariés. Dans cette lutte pour la répartition de la plus-value, ils sont d'autant mieux placés qu'ils disposent d'une technique plus efficiente et d'un pouvoir de marché plus élevé.

Mais cette lutte concurrentielle se déroule dans le cadre d'une solidarité fondamentale face aux travailleurs salariés. Tous les capitalistes ont en effet le même intérêt essentiel à ce que le taux de plus-value soit le plus élevé possible, de façon à maximiser la masse totale de plus-value à répartir. Les moyens dont ils disposent pour augmenter le taux de plus-value seront analysés au chapitre VIII (section 1).

SUPPORTS PEDAGOGIQUES RELATIFS AU CHAPITRE V

RESUME

1. La plus-value globale est *créée* par les salariés du secteur de production marchande. A durée du travail égale et à salaire égal (et donc à taux de plus-value égal), chaque entreprise et chaque branche participent à la création de la plus-value globale en fonction du nombre de salariés qu'elles occupent. Cette plus-value globale est *répartie* en fonction de deux critères essentiellement : le degré de mécanisation des entreprises et branches d'une part, le pouvoir de marché des diverses branches d'autre part.

A l'intérieur d'une même branche de production, des entreprises inégalement mécanisées ont des valeurs individuelles unitaires différentes. Si la branche dispose d'un pouvoir de marché égal à la moyenne, le prix de vente est égal au prix simple, qui correspond à la valeur sociale unitaire. L'existence de ce prix uniforme, s'appliquant aux marchandises de toutes les entreprises, avantage les entreprises les plus avancées et pénalise les entreprises retardataires : les premières obtiennent un profit supérieur à la plus-value créée en leur sein (transfert de plus-value positif), les secondes doivent au contraire se contenter d'un profit inférieur à la plus-value créée (transfert de plus-value négatif). Le profit total des diverses entreprises est cependant égal à la plus-value totale, créée par l'ensemble des salariés de la branche.

Si les diverses branches disposent de pouvoirs de marché inégaux, les prix effectifs des marchandises s'écartent des prix simples et les différentes branches connaissent des taux de profit inégaux (contrairement à une situation hypothétique de libre concurrence, où les taux de profit des différentes branches s'égalisent). Les branches « fortes » bénéficient de prix effectifs qui leur assurent des taux de profit moyens supérieurs à la moyenne générale, tandis que les branches « faibles » doivent se contenter de taux de profit moyens inférieurs : les premières obtiennent un profit supérieur à la plus-value créée en leur sein (transfert de plus-value positif), les secondes obtiennent un profit inférieur à la plus-value créée (transfert de plus-value négatif). Le profit global de l'ensemble des branches est cependant égal à la plus-value globale, créée par l'ensemble des salariés du secteur marchand.

Les transferts de plus-value entre entreprises et branches n'impliquent aucun paiement concret. N'étant pas conscients de ces transferts, les capitalistes expliquent l'existence de profits plus élevés par un degré de mécanisation ou un pouvoir de marché plus élevés. En réalité, ceux-ci ne *créent* aucun profit : ils ne font que modifier la *répartition* de la plus-value globale. D'autre part, les transferts de plus-value affectent logiquement le taux de plus-value des diverses entreprises et branches : celles qui sont lésées par les transferts sont incitées à accroître le taux de plus-value de leurs propres salariés, tandis que celles qui en bénéficient peuvent diminuer le taux de plus-value.

2. A long terme, les entreprises les plus efficientes tendent à éliminer les entreprises concurrentes moins efficientes (voir chapitre VII). A court terme, cependant, elles peuvent avoir intérêt à la survie de ces dernières, qui leur procurent des transferts de plus-value.

La survie des entreprises moins efficientes peut être assurée par des mesures spécifiques (subsidés sélectifs, par exemple) ou par des mesures générales (relèvement des prix, par exemple). Les subsidés aux

entreprises marginales présentent des aspects contradictoires pour les entreprises concurrentes rentables : ils permettent le maintien des transferts de plus-value en provenance des entreprises marginales ; mais ils impliquent des prélèvements, qui affectent directement ou indirectement les entreprises rentables. Le relèvement des prix accroît le profit de toutes les entreprises de la branche, et surtout celui des entreprises les plus efficaces ; mais il implique des transferts de plus-value en provenance des autres branches, qui chercheront à réagir.

Tout comme les subsides aux entreprises non rentables, la subvention de *branches* non rentables présente des aspects contradictoires : elle permet la permanence de transferts de plus-value en provenance des branches non rentables, mais elle implique des prélèvements qui affectent les branches rentables.

Grâce à la sous-traitance, les grandes entreprises bénéficient de transferts de plus-value en provenance des petites entreprises vendant à bas prix les marchandises « sous-traitées » ; pour rester rentables, ces petites entreprises sont obligées d'accroître le taux de plus-value de leurs propres salariés.

Les entreprises qui ne font pas de profit sont normalement condamnées à disparaître. Pour survivre à long terme, elles doivent être capables de suivre le rythme de progrès technique prévalant chez les concurrents mieux placés. Les compressions salariales, les subsides publics, le relèvement des prix de la branche (de même que la transformation en entreprises non capitalistes : voir chapitre VI) ne constituent que des solutions de court terme. La sous-traitance elle-même suppose que la petite entreprise soit capable de se conformer aux exigences dictées par la grande entreprise. A long terme, la question est toujours de s'adapter ou de disparaître.

Les diverses entreprises et branches sont en concurrence pour la répartition de la plus-value globale, mais elles sont toutes solidaires face aux salariés : plus élevé est le taux de plus-value imposé aux salariés, plus grande est la masse totale de plus-value qu'elles peuvent se répartir.

CONCEPTS A ASSIMILER (voir lexique)

Pouvoir de marché	Prix de monopole
Prix de libre concurrence	Prix réglementé

EXERCICES (réponses en fin de livre)

A. Principes de base

- 5.1. A partir du tableau V.1. et du schéma V.2., expliquez :
 - a) pourquoi le profit est plus élevé dans une entreprise plus mécanisée ;
 - b) pourquoi ce fait ne contredit pas le principe selon lequel le profit a pour source exclusive le surtravail des salariés.
- 5.2. Expliquez :
 - a) pourquoi les taux de profit moyens des différentes branches sont égaux dans un système de libre concurrence, mais inégaux dans la réalité ;
 - b) pourquoi le profit plus élevé des branches « fortes » ne contredit pas le principe selon lequel le profit a pour source exclusive le surtravail des salariés.
- 5.3. Dans quelle mesure les différentes entreprises et branches participent-elles à la *création* de la plus-value globale ? En fonction de quoi participent-elles à la *répartition* de la plus-value globale ?
- 5.4. Pourquoi les transferts de plus-value tendent-ils à différencier les taux de plus-value selon les entreprises et les branches ?
- 5.5. Expliquez en quoi la subvention des entreprises ou branches non rentables présente des aspects contradictoires (des avantages et des inconvénients) pour les entreprises ou branches rentables.
- 5.6. Expliquez les avantages de la sous-traitance a) pour les grandes entreprises qui y recourent et b) pour l'ensemble du système.
- 5.7. « Tous les capitalistes se font concurrence, mais tous sont solidaires face aux salariés ». Expliquez.

B. Approfondissement

- 5.8. « La rentabilité supérieure des entreprises les plus mécanisées (ou même automatisées) infirme clairement le postulat selon lequel le profit est créé par le travail (par le surtravail) des salariés ». Que pensez-vous de cette remarque ?
- 5.9. Par quels mécanismes se réalisent :
- a) la création de la plus-value globale ?
 - b) la répartition de la plus-value globale ?
- 5.10. Au graphique V.2., l'entreprise marginale (n°3) ne fait pas de profit et est condamnée à disparaître. Expliquez dans quelle mesure les solutions suivantes peuvent être envisagées pour maintenir en vie cette unité de production (distinguer solutions de *court terme* et de *long terme*) :
- a) le paiement de salaires inférieurs aux salaires des entreprises concurrentes plus rentables ;
 - b) l'introduction de progrès techniques par l'entreprise 3 ;
 - c) l'absorption par l'entreprise 1, et l'introduction ultérieure de progrès techniques par l'entreprise 1 dans l'unité 3 ;
 - d) l'octroi de subsides à l'entreprise marginale ;
 - e) la transformation en entreprise sous-traitante ;
 - f) la conclusion d'un « accord monopoliste » avec les entreprises concurrentes de la même branche ;
 - g) la différenciation du produit de l'entreprise marginale ;
 - h) la transformation de l'entreprise marginale en coopérative ouvrière (+ pression éventuelle sur les revenus) ;
 - i) la nationalisation de l'entreprise marginale (+ subsides éventuels).
- (Remarque : les solutions h et i sont considérées au chapitre suivant.)
- 5.11. A qui profitent les mesures de « défense de la petite entreprise » ?

C. Applications

- 5.12. Repérez l'un ou l'autre débat d'actualité concernant la défense ou l'abandon d'entreprises marginales. Interprétez les différents points de vue avancés.
- 5.13. D'après la théorie, le taux de plus-value devrait être plus élevé (salaires plus bas et/ou travail plus long) :
- a) dans les petites entreprises et les branches peu rentables (en comparaison avec les grandes entreprises et les branches très rentables) ;
 - b) dans les entreprises de sous-traitance (en comparaison avec les entreprises commanditaires).
- Les cas concrets dont vous avez connaissance confirment-ils ces points de vue théoriques ?

CHAPITRE VI

CAPITALISME ET PRODUCTIONS NON CAPITALISTES

Ce chapitre commence par introduire les *productions marchandes non capitalistes*, à savoir les productions effectuées par les *entreprises indépendantes* (section 1) et par les *entreprises publiques* (section 2). Après avoir chaque fois rappelé les traits spécifiques de ces entreprises, on étudie les rapports contradictoires qui se nouent entre elles et le secteur de production capitaliste.

Le chapitre introduit ensuite les *productions non marchandes*, à savoir les productions effectuées dans le *secteur des institutions* (section 3) et dans la *sphère non professionnelle* (section 4). Après avoir chaque fois décrit la nature de ces productions, on étudie également les aspects contradictoires qu'elles présentent pour le secteur de production capitaliste.

La section 5 considère enfin la *société dans son ensemble*, avec sa variété de productions marchandes et non marchandes, salariées et non salariées. On y spécifie quelles sont les activités « productives » et « improductives ».

1. CAPITALISME ET ENTREPRISES INDEPENDANTES

Les rapports entre producteurs capitalistes et producteurs indépendants (rectangle B du tableau I.3.) peuvent être envisagés comme un cas particulier des rapports entre firmes capitalistes rentables et firmes capitalistes marginales, cas particulier qui présente cependant des caractères propres tenant aux spécificités de l'entreprise indépendante.

1.1. Les traits spécifiques de l'entreprise indépendante

Les travailleurs d'une entreprise indépendante (les petits producteurs marchands) sont propriétaires des moyens de production. Ils ne vendent pas leur force de travail à autrui et n'achètent pas celle d'autrui, mais travaillent pour leur propre compte : soit comme *producteurs marchands individuels* (dans le cas de producteurs isolés), soit comme *producteurs marchands collectifs* (dans le cas de collectifs de travailleurs : coopératives de production, associations de producteurs indépendants).

Ces producteurs n'achètent pas de force de travail, ils n'investissent aucun « capital variable ». Quant aux sommes consacrées à l'achat des moyens de production, elles constituent une dépense à récupérer, mais non un « capital constant » devant rapporter un profit. La finalité de la production n'est pas la réalisation d'un profit à accumuler, mais l'obtention d'un revenu à consommer.

Comme sa finalité n'est pas le profit, l'entreprise indépendante a une capacité de survie plus grande qu'une entreprise capitaliste. Considérons à nouveau le graphique V.2. Le prix de 12 € condamne l'entreprise capitaliste marginale à disparaître, car il ne lui laisse aucun profit (toute la plus-value est transférée). Supposons maintenant que cette entreprise soit remplacée par une coopérative assurant le même volume de production ($Q = 250$), avec le même nombre de producteurs ($L = 250$), la même durée du travail (8h), la même productivité (valeur individuelle unitaire = 16h). Au prix de 12 €, les producteurs associés perdent une partie du revenu créé par

leur travail : comme dans le cas de l'entreprise capitaliste, le revenu perdu est représenté par le rectangle S (= 1.000 €). Le prix de 12 € leur assure cependant un revenu net total égal au rectangle V (=1.000 €), et un revenu net par tête ($1.000 \text{ €} : 250 = 4 \text{ €}$) égal au salaire par travailleur dans les entreprises capitalistes. L'entreprise indépendante en question continuera à produire à ce prix, alors que l'entreprise capitaliste, dans les mêmes conditions, doit disparaître.

Dans la mesure où les producteurs indépendants cèdent une partie du revenu créé (comme dans le cas envisagé ci-dessus), ils se trouvent dans une situation *analogue* à celle des producteurs salariés : comme eux, ils créent plus de revenu qu'ils n'en reçoivent, ils créent plus de valeur qu'ils n'en consomment¹. C'est pour souligner cette analogie qu'on parlera dans ce cas (entre guillemets) de « plus-value », de « survaleur », de « surtravail » des producteurs indépendants (ainsi que d'un « taux de plus-value » ou « taux de surtravail » auquel ils sont soumis)².

1.2. Les rapports contradictoires entre entreprises capitalistes et entreprises indépendantes

Que se passe-t-il lorsque des entreprises indépendantes se trouvent confrontées à des entreprises capitalistes ?

Comme dans le cas des rapports entre entreprises capitalistes rentables et non rentables (chapitre V, section 2), deux situations peuvent être distinguées. Ou bien les producteurs capitalistes et indépendants se font concurrence à l'intérieur d'une même branche : c'est le cas, par exemple, de grandes exploitations agricoles et d'exploitations familiales produisant une même marchandise (blé, maïs...). Ou bien les producteurs capitalistes et indépendants relèvent de branches différentes et sont reliés par des rapports de sous-traitance : c'est le cas, par exemple, d'exploitations familiales produisant des matières premières agricoles (lait, fruits ...) pour le compte d'entreprises agro-industrielles auxquelles elles vendent leurs produits.

Dans les deux situations, les principes sont analogues à ceux qui ont été énoncés à propos des rapports entre entreprises capitalistes.

1.2.1. Les rapports de concurrence dans une même branche

Les grandes entreprises capitalistes ont intérêt à *éliminer* les producteurs indépendants moins bien placés : elles agrandissent ainsi leur échelle de production et la quantité de plus-value créée par leurs propres salariés. Cependant, les grandes entreprises capitalistes profitent indirectement de l'existence et de la *survie* des producteurs indépendants marginaux : comme on vient de le voir, elles profitent d'un transfert de revenu plus important que dans le cas où l'entreprise marginale est une entreprise capitaliste³.

A *long terme*, les entreprises capitalistes tendent à *éliminer* progressivement la plupart des producteurs indépendants. Dans le *court terme*, cependant, elles peuvent avoir intérêt à « *défendre*

¹ Il existe cependant une différence en ce qui concerne les mécanismes obligeant les salariés et les producteurs indépendants à céder une partie du revenu créé : les premiers doivent céder la plus-value en raison de leur *subordination directe* aux capitalistes, à l'intérieur même des entreprises ; si les seconds cèdent une partie du revenu créé, c'est via les *mécanismes du marché* : soit en raison d'une productivité inférieure à celle des entreprises capitalistes concurrentes (comme dans le cas envisagé ici et en 1.2.1. ci-dessous), soit en raison d'un pouvoir de marché inférieur (comme dans le cas envisagé en 1.2.2. ci-dessous).

² Si l'entreprise 3 du graphique V.2. est une entreprise indépendante, les symboles C, V et S devraient donc être mis entre guillemets, car ces concepts ne s'appliquent que par analogie.

³ Les rapports entre grandes entreprises capitalistes et petites entreprises (capitalistes ou non) sont considérés d'un point de vue strictement économique, en termes de profit pour les grandes entreprises. Il va de soi que ces rapports sont déterminés tout autant par des considérations politiques : une élimination trop brutale des petites entreprises (capitalistes ou non) priverait l'ensemble de la classe capitaliste d'un appui politique important.

les producteurs indépendants » : soit par des mesures spécifiques (subsidés aux producteurs marginaux), soit – de préférence – par des mesures générales qui favorisent en fait l'ensemble de la branche et surtout les producteurs les mieux placés (comme indiqué au chapitre V, 2.1.2., ces mesures de faveur sont sujettes à des « représailles » de la part des autres branches)⁴.

1.2.2. Les rapports de sous-traitance

La grande entreprise (capitaliste) est en mesure d'imposer un prix de vente très bas aux producteurs indépendants auxquels elle achète des marchandises sous-traitées. Ce prix réduit signifie que les producteurs en question doivent se contenter d'un revenu très faible : leur revenu horaire est bien inférieur au salaire horaire que l'entreprise capitaliste devrait payer si elle produisait elle-même plutôt que de recourir à des sous-traitants ; il peut même tomber à un niveau inférieur au salaire horaire qui serait versé dans une petite entreprise de sous-traitance *capitaliste*.

La pratique de la sous-traitance avec des producteurs indépendants a ainsi un double effet :

- elle donne lieu à un transfert de revenu des producteurs indépendants vers l'entreprise capitaliste (vu le prix de vente réduit que celle-ci impose à ceux-là) ;
- elle accroît le taux de plus-value moyen (en considérant, comme on l'a vu ci-dessus, que les producteurs indépendants perdant une partie de leur revenu sont soumis à l'équivalent d'un taux de plus-value).

1.3. Conclusions

1.3.1. La survie problématique de l'entreprise indépendante

Puisqu'elle ne travaille pas pour le profit, l'entreprise indépendante a une capacité de survie plus grande qu'une entreprise capitaliste placée dans les mêmes conditions. La capacité de survivre est encore accrue du fait que les travailleurs indépendants, pour continuer à leur propre compte, se contentent souvent d'un revenu bien inférieur au salaire touché dans les entreprises concurrentes. La transformation d'une entreprise marginale capitaliste en une coopérative de production apparaît donc comme un moyen pour maintenir l'emploi, tout en continuant à assurer des transferts de revenu au bénéfice des entreprises mieux placées.

Mais la survie de l'entreprise indépendante reste tout aussi problématique à long terme. A long terme, en effet, la question est toujours de savoir si l'entreprise marginale (capitaliste ou non) pourra suivre le rythme du progrès technique prévalant chez ses concurrents mieux placés ou si, en tant qu'entreprise de sous-traitance, elle sera capable de se conformer aux exigences dictées par la grande entreprise. Dans les deux cas, le dilemme est de s'adapter ou de disparaître. La nécessité de s'adapter aux méthodes techniques des concurrents (ainsi qu'à leurs méthodes de gestion, de financement, de publicité ...) explique pourquoi les collectifs de travailleurs insérés dans une société capitaliste sont inévitablement appelés à disparaître ou à se transformer en entreprises capitalistes déguisées : que l'on songe ici à l'histoire des coopératives ouvrières.

⁴ Le problème des prix agricoles européens illustre bien cette analyse. Les prix agricoles ont été fixés à des niveaux destinés à assurer un revenu « décent » aux petits paysans marginaux ; il est bien connu que ces prix ont surtout permis d'augmenter les profits des plus grosses exploitations capitalistes. Mais le poids croissant du financement de la politique agricole commune (il s'agit notamment de stocker et d'assurer l'écoulement de productions excédentaires) et le prix élevé des produits alimentaires (avec leur incidence sur le niveau des salaires à payer à tous les travailleurs) devaient provoquer une réaction de l'ensemble des entreprises non agricoles ; cette réaction s'est traduite dans divers projets et mesures destinés à « rétablir la vérité des prix » dans le secteur agricole.

1.3.2. Les aspects contradictoires du secteur de petite production marchande

a) Les deux sources du profit

La source typique de profit est la *plus-value créée par les salariés* participant à la production de marchandises. Il s'agit d'un profit qui découle de l'exploitation des salariés dans la production elle-même.

A cette source première de profit vient s'en ajouter une autre, à savoir la *partie du revenu perdue par les producteurs indépendants* confrontés à des entreprises capitalistes disposant d'une technique plus avancée ou d'un pouvoir de marché plus grand. Cette deuxième source de profit n'est pas typique du capitalisme : le profit découle ici, non pas des rapports d'exploitation dans la production, mais des rapports de concurrence et de pouvoir sur le marché.

Si l'on tient compte de la présence de producteurs indépendants, le profit global (P) est donc égal à la masse de la plus-value créée par les salariés (S), augmentée du revenu créé mais perdu par les producteurs indépendants (« S »). On a donc :

$$P = S + \text{« S »}$$

Comme on l'a déjà dit (chapitre V, début de la section 1), la plus-value globale (S) dépend du nombre total de salariés participant à la production marchande, de la durée moyenne de leur travail et du salaire moyen (la durée du travail présent détermine le revenu *créé* par chacun d'eux, le niveau du salaire détermine la *répartition* de ce revenu entre rémunération salariale et plus-value)⁵. De manière analogue, la « plus-value » (« S ») dépend du nombre total de producteurs indépendants, de la durée moyenne de leur travail et du revenu moyen qu'ils obtiennent effectivement (plus long le travail présent des indépendants, plus important le revenu créé ; plus faible le revenu obtenu, plus importante la « plus-value » transférée).

Les mêmes principes s'appliquent à l'échelle mondiale : la source typique et essentielle du profit est la plus-value créée par les salariés participant à la production de marchandises partout dans le monde ; à cette source première s'ajoute la partie du revenu perdue par la multitude des producteurs indépendants confrontés aux entreprises capitalistes sur les divers marchés partout dans le monde. Etant donné la subsistance massive de producteurs indépendants dans les pays sous-développés, la part de « S » à l'échelle mondiale est plus importante que si l'on considère les seuls pays avancés.

b) Les aspects contradictoires de la petite production marchande

Les producteurs indépendants contribuent au profit capitaliste, et ils y contribuent d'autant plus que leur « taux de surtravail » est élevé (dans beaucoup de cas – surtout à l'échelle mondiale – ils travaillent plus longtemps et/ou gagnent moins que les salariés). De ce point de vue, il est utile que subsiste et se *développe* un vaste secteur de petite production marchande fortement exploité. D'autre part, le système capitaliste, dans sa croissance sans fin, tend à envahir toutes les branches de production, tous les territoires géographiques, toutes les formes de production, pour y introduire et y développer le cycle $A \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$. De ce point de vue, il est préférable de *supplanter* les producteurs indépendants. Cette contradiction contribue à expliquer la coexistence permanente et universelle d'un secteur capitaliste et d'un secteur de petite production marchande, dont les frontières varient dans le temps comme dans l'espace.

⁵ Il faut noter que le terme S comprend la plus-value créée dans les entreprises *capitalistes*, mais aussi dans les entreprises *publiques*. Comme on va le préciser tout de suite, les deux types d'entreprises sont sur un pied d'égalité en ce qui concerne la *création* de plus-value.

2. CAPITALISME ET ENTREPRISES PUBLIQUES

2.1. *Les traits spécifiques de l'entreprise publique*

Les entreprises publiques (rubrique A2 du tableau I.3.) sont assimilables à des entreprises capitalistes en ce qui concerne la création de *plus-value*, et à des entreprises indépendantes en ce qui concerne les exigences de *profit*.

Tout comme les salariés des entreprises capitalistes, les salariés des entreprises publiques vendent leur force de travail (ils ne sont pas propriétaires de moyens de production) et participent à la production de marchandises ; tout comme eux, ils créent de la valeur et du revenu en fonction de la durée de leur travail, et ils créent de la plus-value dans la mesure où le salaire perçu est inférieur au revenu créé.

Mais les entreprises publiques, à l'instar des producteurs indépendants, peuvent produire sans faire de profit. Reprenant le graphique V.2., supposons que l'entreprise 3 soit une entreprise publique. Alors que l'entreprise capitaliste marginale est condamnée à disparaître au prix de 12 €, l'entreprise publique, tout comme l'entreprise indépendante, survit parfaitement : ses recettes lui permettent de couvrir ses coûts ($C + V$)⁶.

N'étant pas soumises aux exigences de profit, les entreprises publiques peuvent orienter leurs productions en vue de satisfaire des besoins sociaux plutôt que de répondre à la seule demande solvable. Leur finalité propre est précisément de produire des biens et services jugés indispensables et de les mettre à la portée de l'ensemble de la population (exemple : transports en commun ramifiés et à bas prix).

2.2. *Les rapports contradictoires entre secteur capitaliste et secteur public marchand*

2.2.1. *Entreprises publiques et entreprises capitalistes dans une même branche*

Les entreprises publiques participent, conjointement avec les entreprises privées, aux mécanismes de transfert de plus-value : une entreprise publique plus efficace que ses concurrents accapare de la plus-value créée dans d'autres entreprises, une entreprise publique moins efficace (une entreprise publique marginale) perd de la plus-value au profit de ses concurrents mieux placés.

Dans le cas d'une entreprise publique marginale, il faut considérer si celle-ci *couvre ses coûts* ou si elle survit grâce à des *subsidés*. Si l'entreprise publique *couvre ses coûts* (sans perte ni profit), la plus-value produite par ses salariés est effectivement appropriée par les entreprises concurrentes les mieux placées (c'est la situation classique décrite au graphique V.2.). Si l'entreprise publique est *déficitaire* et se maintient grâce à des subsides, la situation est moins claire, car elle présente des aspects contradictoires. D'une part, les subsides impliquent des prélèvements sur l'ensemble des revenus, et notamment sur la plus-value (voir ci-dessous, § 3.1.) : c'est l'aspect visible des choses. D'autre part, le maintien en activité de cette entreprise publique non rentable assure, on vient de le voir, un transfert de plus-value au profit des concurrents mieux placés : cet aspect des choses n'est pas apparent, mais il n'est pas moins réel.

2.2.2. *Branches publiques et branches capitalistes*

Ce qui précède concerne les *entreprises* publiques au sein d'une branche de production quelconque. Qu'en est-il de la mise sous statut public (nationalisation, étatisation) de toute une

⁶ Dans la mesure où les entreprises publiques ne sont pas soumises aux exigences de profit, les dépenses en forces de travail et en moyens de production ne constituent pas un capital au sens strict : en ce sens, les symboles « C » et « V » (entre guillemets) se justifieraient. Par contre le symbole S (sans guillemets) se justifie du fait que les salariés des entreprises publiques créent une véritable plus-value.

branche (sidérurgie, électricité ou ensemble de l'énergie, transports ferroviaires ou ensemble des transports, etc.) ? Les principes sont fondamentalement les mêmes.

Les branches de production nationalisées participent, conjointement avec les branches privées, aux mécanismes de transfert de plus-value. Si une branche nationalisée bénéficie d'un taux de profit supérieur au taux de profit général, elle s'approprie une partie de la plus-value créée dans d'autres branches. Plus fréquemment, les branches nationalisées ont des taux de profit inférieurs, voire nuls (elles vendent *au prix coûtant*) ou négatifs (elles vendent *à perte*) : dans tous ces cas elles perdent de la plus-value au bénéfice des autres branches (privées). Les modalités concrètes de ce transfert de plus-value en faveur du secteur privé sont claires : le secteur public vend ses marchandises (acier, électricité, services de transport ...) à un prix plus bas que si les mêmes marchandises étaient produites par des capitalistes ; les coûts de production du secteur privé sont réduits d'autant, et le taux de profit moyen est relevé. Cependant, si une branche nationalisée vend *à perte* et ne se maintient que grâce à des subsides, la situation présente à nouveau des aspects contradictoires : les prélèvements impliqués par ces subsides diminuent les profits que le secteur privé retire des tarifs publics avantageux.

2.3. Conclusions

2.3.1. La survie problématique de l'entreprise publique non rentable

Puisqu'elles ne travaillent pas pour le profit, les entreprises publiques non rentables ont une capacité de survie plus grande que les entreprises capitalistes placées dans les mêmes conditions. Leur capacité de survie est encore renforcée dans la mesure où elles peuvent compter sur des subsides publics pour faire face à des coûts de production trop élevés. La nationalisation apparaît donc comme un moyen pour maintenir en vie des entreprises ou branches menacées de disparition, tout en continuant à assurer des transferts de plus-value au bénéfice du secteur capitaliste.

Mais la nationalisation ne constitue qu'une solution de court terme. A long terme, les entreprises publiques marginales sont obligées de suivre les progrès techniques en vigueur chez les concurrents, les branches nationalisées sont obligées de s'adapter à la demande. Si elles ne le font pas, les subsides nécessaires pour les maintenir en vie se révéleront excessifs et finiront par être supprimés.

2.3.2. Les aspects contradictoires du secteur public marchand

Même s'il ne requiert pas de subsides, le secteur public marchand présente des aspects contradictoires pour le secteur privé. L'aspect positif réside dans les transferts de plus-value en provenance d'entreprises ou de branches nationalisées, travaillant à taux de profit faible ou nul : ces transferts de plus-value accroissent la rentabilité des autres entreprises. L'aspect négatif réside dans le fait que les productions du secteur public échappent au secteur privé : elles se situent en dehors du cycle $A \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$, elles constituent une limite à la sphère d'activité du capital. Indépendamment de toute considération politique ou idéologique, cette contradiction, à elle seule, explique que la frontière entre secteur capitaliste et secteur public marchand puisse évoluer, tantôt dans le sens de la privatisation, tantôt dans le sens de la nationalisation.

Dans la mesure où des entreprises ou branches sont ou deviennent *rentables ou susceptibles d'être rentabilisées* (moyennant des changements éventuels dans la technique de production, l'organisation du travail, les salaires...), il est intéressant de privatiser ces entreprises ou branches. Les capitalistes élargissent ainsi leur contrôle sur la création de plus-value, ils augmentent leur

profit et leurs possibilités d'accumulation. Mais ils le font en tenant compte des perspectives de profit plus que des besoins de l'ensemble de la population⁷.

Par contre, dans la mesure où des entreprises ou branches privées sont ou deviennent *difficiles à rentabiliser*, il vaut mieux que ces entreprises ou branches se trouvent sous statut public. La nationalisation permet d'assurer le maintien des productions concernées (et donc le maintien de l'emploi), tout en faisant bénéficier le secteur privé de divers transferts de plus-value qui relèvent le taux de profit moyen. En outre, dans la mesure où la nationalisation se fait par *rachat* du capital privé (plutôt que par expropriation sans indemnisation), les capitalistes récupèrent un capital-argent qu'ils peuvent réinvestir dans des entreprises ou branches plus rentables⁸.

Le développement d'un secteur public d'appoint rencontre cependant des limites matérielles et idéologiques. D'un point de vue matériel, le secteur public ne peut constituer une charge pour le secteur privé : comme on l'a déjà dit, si les subsides nécessaires pour maintenir en vie certaines entreprises publiques sont excessifs par rapport aux bénéfices à en retirer, les entreprises en question seront vouées à disparaître. D'un point de vue idéologique, il est dangereux de préconiser ouvertement des nationalisations, même bénéfiques : si les capitalistes prônent eux-mêmes une certaine limitation à la propriété privée des moyens de production, d'autres pourraient contester *toute* propriété privée des moyens de production...⁹

3. CAPITALISME ET SECTEUR INSTITUTIONNEL

Par le biais des entreprises publiques (étudiées à la section précédente), l'Etat participe à la *production de marchandises*. Mais l'Etat intervient encore de diverses autres manières dans l'économie : il y intervient comme producteur de biens et services collectifs *non marchands*, comme *acheteur* de marchandises (par le biais de commandes publiques), comme *redistributeur* du revenu global (par le biais de la fiscalité et de divers transferts de revenu). Ces nouvelles interventions de l'Etat dans l'économie relèvent du secteur des *institutions d'intérêt public* (rectangle C du tableau I.3.), et plus précisément des *institutions publiques* (rubrique C1).

A côté des institutions publiques interviennent également des *institutions privées d'intérêt public* (rubrique C2). Celles-ci présentent les mêmes traits fondamentaux que les premières et exercent des fonctions analogues sur le plan économique : elles produisent également des biens et services collectifs non marchands (enseignement par exemple), elles achètent des marchandises, elles participent à la redistribution du revenu global (cas des mutualités, des caisses de chômage, etc.)¹⁰.

Etant donné leurs similitudes économiques, nous étudierons en bloc l'ensemble des institutions, tant publiques que privées¹¹. Nous commencerons par décrire les activités du secteur

⁷ L'actualité fournit de nombreux exemples d'entreprises publiques en voie de privatisation qui négligent leur rôle de service à la population : le développement du TGV s'accompagne d'une réduction de l'offre sur le réseau ferroviaire ordinaire ; la réduction du prix des communications téléphoniques internationales est plus forte que celle des tarifs nationaux ; le nombre de bureaux de poste diminue.

⁸ Tant qu'une entreprise ou une branche est rentable, les capitalistes récupèrent automatiquement le capital-argent avancé, augmenté d'un profit (selon le cycle $A \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$). Au moment où l'entreprise ou la branche cesse d'être rentable, les capitalistes l'abandonnent au secteur public en récupérant, une fois de plus, du capital-argent.

⁹ Les avantages et inconvénients sont similaires dans les cas de participation publique au capital d'entreprises privées (transformées en « entreprises mixtes »). Les participations publiques peuvent être considérées comme des nationalisations partielles. Ce qui a été dit plus haut des entreprises nationalisées s'applique ici pour la partie du capital qui passe sous contrôle public.

¹⁰ Ces similitudes ne doivent évidemment pas cacher le fait que ce sont des *institutions publiques* qui détiennent le monopole de la contrainte en matière politique (pouvoir législatif, exécutif, judiciaire, maintien de l'ordre) et en matière économique (détermination des prélèvements fiscaux et parafiscaux, organisation de la politique économique générale).

¹¹ L'étude séparée des entreprises capitalistes, des entreprises indépendantes et des entreprises publiques se justifiait au contraire par le fait que ces trois catégories d'entreprises présentent des spécificités marquées sur le plan économique.

institutionnel (§ 3.1.), signalerons ensuite ses aspects contradictoires (§ 3.2.) et montrerons que sa présence rend plus complexe la division entre salaire et plus-value, de même que la structure de la consommation salariale (§ 3.3.)¹².

3.1. Les activités du secteur institutionnel

Le secteur institutionnel exerce deux types d'activités : d'une part, il produit des *biens et services collectifs non marchands*, d'autre part, il assure des *transferts de revenus*.

3.1.1. Les produits collectifs non marchands

Les produits collectifs non marchands sont des biens et services fournis gratuitement à l'ensemble de la population et financés par des prélèvements sur les revenus de l'ensemble de la population. Citons comme exemples le réseau routier et autoroutier (s'il n'y a pas de péages), les parcs publics, le maintien de l'ordre (justice, police, etc.), l'enseignement (gratuit), les soins de santé (dans le cadre d'un service national de santé).

La production des biens et services collectifs non marchands se distingue radicalement de la production de marchandises par les entreprises. Les différences se manifestent sur de multiples plans.

- Contrairement aux marchandises, les produits collectifs non marchands ne sont *pas soumis à la validation du marché* : ils sont considérés comme utiles *a priori*, en vertu d'une décision des pouvoirs publics. Alors que le travail fourni dans les entreprises constitue du travail indirectement social (pour autant que les produits soient vendus), le travail fourni dans les institutions constitue du *travail directement social*¹³. Si les marchandises peuvent être définies comme les produits du travail indirectement social fourni dans les entreprises (voir chapitre II, 2.1.1.b), les biens et services collectifs non marchands peuvent être définis comme les produits du travail directement social fourni dans les institutions.

- Alors que les marchandises ne sont accessibles qu'à des acheteurs (moyennant le paiement du prix de vente), les produits collectifs non marchands sont *en principe accessibles gratuitement à l'ensemble de la population*. Ce principe d'accessibilité universelle et gratuite connaît cependant des exceptions. D'une part, l'accessibilité peut être limitée pour des raisons de droit ou de fait : ainsi, les services d'aide sociale sont réservés aux personnes dans le besoin, et les autoroutes sont inaccessibles à qui n'a pas les moyens de s'acheter une voiture. D'autre part, la gratuité est tempérée chaque fois qu'un paiement individualisé est exigé de la part des utilisateurs (frais d'inscription pour les études, timbres pour les actes d'état civil, etc.) : plus ces paiements sont élevés, plus les services revêtent un caractère marchand (voir chapitre I, 2.3.1.)¹⁴.

- Alors que les entreprises vivent en principe de la vente des marchandises produites (les recettes tirées de la vente permettent en particulier de payer les moyens de production et forces de travail nécessaires), les institutions vivent de *financements publics*. En effet, la production des biens et services collectifs non marchands implique un *coût monétaire* important : il faut payer les *forces de travail* des salariés (enseignants, fonctionnaires, forces de l'ordre, etc.) ainsi que les *moyens de production* achetés (bâtiments scolaires et administratifs, armes, équipements divers,

¹² Pour faire bref, nous utiliserons le terme relativement général d'*institutions* et le terme de *secteur institutionnel* pour désigner l'ensemble des institutions d'intérêt public, qu'elles appartiennent aux pouvoirs publics ou à des personnes juridiques privées (rectangle C du tableau I.3.).

¹³ Sur la distinction entre travail directement social et travail indirectement social, revoir chap. I, 2.1.1.

¹⁴ Certains produits collectifs non marchands peuvent être accessibles gratuitement à la population tout en étant fabriqués comme marchandises : ainsi le réseau routier acheté par l'Etat à des entreprises privées de travaux publics et livré gratuitement aux utilisateurs.

énergie, routes, etc.)¹⁵. Comme les institutions ne vendent pas de marchandises, elles doivent tirer leurs ressources de financements publics, qui impliquent des prélèvements fiscaux par l'Etat (impôts). Et comme les produits des institutions sont en principe accessibles à l'ensemble de la population, elles sont financées par des prélèvements opérés sur l'ensemble des revenus.

3.1.2. Les transferts de revenus

En plus de la production de biens et services collectifs non marchands, le secteur institutionnel assure divers transferts de revenus : paiement d'intérêts, octroi de subsides, versement de prestations sociales. Ici aussi des prélèvements sont nécessaires : non seulement pour trouver les ressources monétaires à transférer, mais aussi pour payer les forces de travail et moyens de production des institutions impliquées dans les prélèvements et transferts (ministère des finances, organismes de sécurité sociale, etc.).

a) Le paiement d'intérêts sur la dette publique

Les productions collectives non marchandes sont financées par l'Etat, qui prélève des impôts dans ce but. Au lieu de prélever des impôts, l'Etat peut aussi financer les institutions en s'endettant, en empruntant l'argent nécessaire. Dans ce cas, les prélèvements requis pour financer les institutions sont postposés jusqu'au moment où l'Etat rembourse sa dette ; mais d'autres prélèvements sont nécessaires d'ici là pour payer les intérêts aux créanciers, aux détenteurs des titres de la dette publique.

b) L'octroi de subsides aux entreprises

L'Etat octroie des subsides à diverses entreprises (capitalistes, indépendantes ou publiques) pour épouser leur déficit, pour améliorer leur rentabilité, pour les attirer ou les maintenir dans telle ou telle région¹⁶. Ces subsides sont également financés par l'impôt, ou éventuellement par le recours au crédit.

c) Le versement de prestations sociales aux travailleurs

L'Etat a pris le relais d'initiatives privées diverses (mutuelles de travailleurs, œuvres caritatives, etc.) pour organiser des *systèmes de protection sociale* destinés à l'ensemble des travailleurs : sécurité sociale d'une part, assistance sociale d'autre part.

- Les systèmes de *sécurité sociale* reposent sur le double principe de l'assurance individuelle et de la solidarité entre les travailleurs : des cotisations sont systématiquement prélevées sur les revenus de tous les travailleurs afin de garantir à chacun le versement d'allocations sociales en argent dans diverses situations plus ou moins aléatoires (chômage, invalidité, maladie, charge d'enfants, retraite). Parmi les allocations sociales, on peut distinguer des « revenus de remplacement » et des « revenus de complément » : les premiers sont versés en cas de cessation temporaire ou définitive de l'activité professionnelle (chômage, incapacité de travail, retraite), les

¹⁵ Ces achats de moyens de production constituent la partie essentielle des *commandes publiques*, l'autre partie consistant en achats de moyens de consommation (par exemple : nourriture pour les miliciens, pour les déjeuners de travail, pour les dîners protocolaires). Précisons que le terme « commandes publiques » utilisé à partir d'ici désigne les achats effectués par les *institutions*, qu'elles soient *publiques ou privées*. Nous excluons les achats de moyens de production effectués par les *entreprises publiques* (qui sont en principe financés par la vente de marchandises). Par contre, nous étendons le concept de commandes publiques (et de dépenses publiques en général) aux achats effectués par les *institutions privées* : la note 18 discute dans quelle mesure cette extension des concepts est justifiée.

¹⁶ a) Les subsides aux entreprises peuvent prendre la forme de *versements effectués* par l'Etat ou de *réductions des charges* à payer par les entreprises à l'Etat (réductions de cotisations sociales ou d'impôts par exemple).
b) L'Etat octroie également des subsides à des *associations volontaires* afin d'assurer leur viabilité. Ces subsides sont peu importants comparés aux subsides octroyés aux entreprises.

seconds sont versés en complément du salaire (allocations familiales, remboursement des soins de santé et des médicaments).

Ces diverses allocations constituent pour les salariés un *salaire indirect*, également appelé *salaire différé* (car il n'est payé que lorsque survient le chômage, l'incapacité de travail, etc.) ou *salaire solidarisé* (car il répartit les risques et instaure une solidarité entre salariés)¹⁷. Les allocations sont payées par les organismes de sécurité sociale. Ceux-ci sont en principe financés par les cotisations perçues sur les salaires ; à ces cotisations s'ajoutent – dans une mesure variable selon les pays et les époques – des subsides publics financés par des prélèvements sur l'ensemble des revenus (impôts, cotisation sociale généralisée).

- Les systèmes d'*assistance sociale*, eux, reposent sur le principe de la charité publique : des aides financières sont fournies aux plus démunis (sur base d'un contrôle des ressources) ; les organismes payeurs sont alimentés par des subsides publics financés par les impôts.

3.2. Les aspects contradictoires des dépenses publiques¹⁸

Les activités du secteur institutionnel présentent une double contradiction : la première est analogue à celle relevée en matière de salaires (chapitre III, 2.2.3.), la seconde est analogue à celle relevée à propos des entreprises publiques marchandes (chapitre VI, 2.3.2.).

3.2.1. Première contradiction

Le secteur institutionnel fournit aux entreprises une série d'*avantages* économiques : les commandes publiques, les salaires payés dans les institutions, de même que les prestations sociales versées aux travailleurs, élargissent les *marchés* des entreprises productrices de moyens de production ou de moyens de consommation¹⁹ ; les intérêts de la dette publique et les subsides publics améliorent la *rentabilité* (le taux de profit) des entreprises financières et non financières ; la production à grande échelle de biens et services collectifs (enseignement, réseau routier, etc.), de même que l'organisation de la sécurité sociale, assurent aux entreprises des « économies externes » et *réduisent le coût* de la force de travail²⁰. Si l'on tient compte de ces divers avantages, il est intéressant d'*étendre* les activités du secteur institutionnel. Cependant, les dépenses que ces activités occasionnent entraînent des *prélèvements* sur les salaires et les profits : les prélèvements sur les profits réduisent les montants disponibles pour l'accumulation, les prélèvements sur les

¹⁷ La solidarité se manifeste en particulier dans le fait que les cotisations payées par chacun sont fonction du revenu touché plutôt que du risque encouru (la solidarité est évidemment moindre lorsque les cotisations sont calculées sur des revenus « plafonnés »).

¹⁸ Le terme « dépenses publiques » utilisé à partir d'ici se réfère aux dépenses des institutions publiques *et privées*. Si toutes les institutions privées étaient entièrement financées par des subsides publics, le terme se justifierait pleinement. En réalité, dans la mesure où les organismes de sécurité sociale sont des institutions privées et qu'elles sont financées par des cotisations (à charge des travailleurs et des employeurs), le terme le plus adéquat serait « dépenses publiques et de sécurité sociale ».

¹⁹ Les commandes publiques élargissent essentiellement les débouchés des entreprises productrices de moyens de production (bâtiments scolaires et administratifs, routes, équipements divers, énergie, etc.) ; les salaires payés dans les administrations élargissent les débouchés des entreprises produisant des moyens de consommation, et indirectement les débouchés des entreprises produisant les moyens de production des premières ; il en va de même pour les prestations sociales (par exemple, le fait que la sécurité sociale prenne en charge une part plus ou moins grande des frais de santé et de médicaments contribue à élargir directement la clientèle des hôpitaux, des médecins, de l'industrie pharmaceutique ; cela contribue à élargir indirectement les débouchés de l'imagerie médicale, des instruments chirurgicaux, etc.).

²⁰ Ainsi le système d'enseignement évite aux entreprises de devoir assumer personnellement la formation de base de leur main-d'œuvre (apprentissage de la lecture, du calcul, de l'écriture, etc.). De même, les « revenus de remplacement » et les « revenus de complément » versés par la sécurité sociale permettent d'éviter la majoration généralisée des salaires qui serait autrement nécessaire pour faire face aux risques couverts : le revenu en question ne sont versés qu'aux travailleurs sans emploi, aux travailleurs avec enfants, aux travailleurs malades, etc.

salaires réduisent les débouchés. Si l'on tient compte de ces divers prélèvements, il vaut mieux *limiter* les activités du secteur institutionnel.

Cette contradiction est analogue à la contradiction concernant les salaires : ceux-ci constituent à la fois un coût de production, que les entreprises ont intérêt à réduire, et un débouché, qu'elles ont intérêt à augmenter. Comme on le verra au chapitre VIII (§ 2.1.), les deux contradictions peuvent être résolues moyennant des accroissements de productivité suffisants dans le secteur de production marchande.

3.2.2. Deuxième contradiction

Le secteur institutionnel fournit aux capitalistes les *divers avantages* mentionnés ci-dessus. Mais les productions effectuées dans ce secteur se situent *en dehors du cycle du capital* $A \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$: elles ne rapportent donc pas de plus-value. Cette contradiction est analogue à celle qu'on a relevée en ce qui concerne les entreprises publiques : celles-ci peuvent être à l'origine de divers transferts de plus-value en faveur du secteur privé, mais les productions effectuées par les entreprises publiques constituent une limite à la sphère d'activité du capital.

Cette deuxième contradiction explique que la frontière entre le secteur institutionnel et le secteur de production marchande puisse toujours être remise en question (tout comme la frontière entre le secteur public marchand et le secteur capitaliste). Dans la mesure où certaines activités du secteur institutionnel sont susceptibles d'être rentabilisées (moyennant des changements éventuels dans la technique de production, l'organisation du travail, les salaires...), il est intéressant de privatiser ces activités : cette privatisation peut être recherchée dans des domaines aussi divers que l'enseignement, les soins de santé, la gestion des prisons, l'organisation de la sécurité sociale (développement des assurances privées pour les soins de santé, pour les pensions), etc. Par contre, il vaut mieux délaisser des activités qui n'apparaissent pas susceptibles d'être rentabilisées.

3.3. Les composantes du salaire et de la consommation salariale

3.3.1. La décomposition des salaires et de la plus-value

a) Principes généraux

Les activités du secteur institutionnel sont financées par des prélèvements sur l'ensemble des revenus, en particulier sur les salaires et sur les profits. La division simple entre salaire et plus-value, établie au chapitre III dans l'hypothèse d'un système exclusivement capitaliste, doit donc être revue pour tenir compte de ces prélèvements.

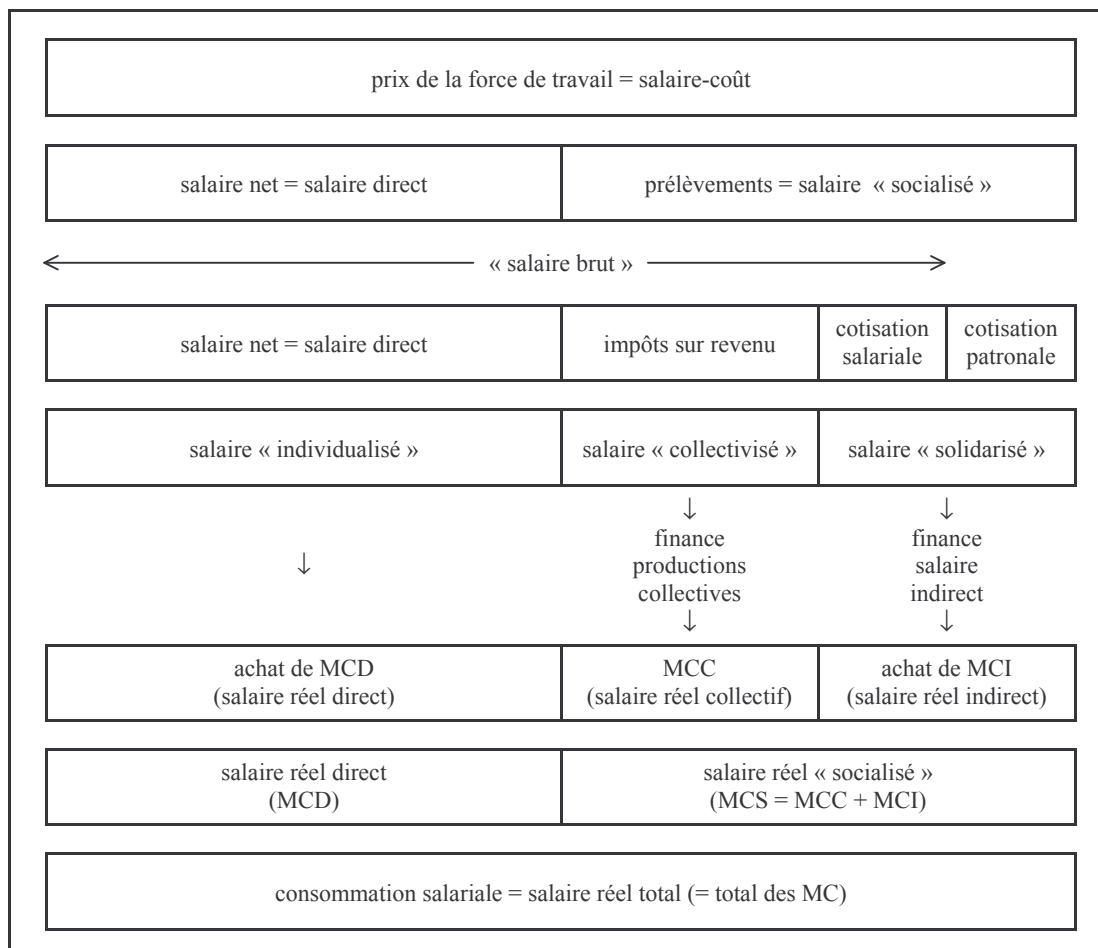
- Dans l'hypothèse d'un système exclusivement capitaliste, le *salaire* octroyé permet au travailleur d'acheter ses moyens de consommation, qui sont tous des marchandises. Si l'on tient compte de l'existence d'un secteur institutionnel, le salaire joue une fonction supplémentaire : il doit également permettre au salarié de participer au financement des activités des institutions. Le salaire à payer (le *salaire-coût* pour l'entreprise) se divise dès lors en deux composantes (voir schéma VI.1.).

Une première composante est cédée au salarié à titre strictement *privatif* : c'est le *salaire net* (ou salaire direct, ou salaire « poche »), qui permet au salarié l'achat direct de moyens de consommation personnels.

L'autre composante du salaire est *socialisée* par le biais de *prélèvements*, à savoir les cotisations sociales et l'impôt sur le revenu. Les *cotisations sociales* peuvent être considérées comme la partie *solidarisée* du salaire : par ce biais, chaque salarié participe au financement du *salaire indirect*, payé aux travailleurs dans diverses circonstances plus ou moins aléatoires (chômage, maladie, retraite, etc.). Tout comme le salaire direct, le salaire indirect permet l'achat

de moyens de consommation personnels, mais sur une base de solidarité entre les travailleurs²¹. L'*impôt sur le revenu*, lui, peut être considéré comme la partie *collectivisée* du salaire : par ce biais, chaque salarié participe au financement des *produits collectifs non marchands* fournis par le secteur institutionnel.

Schéma VI.1. : Les composantes du salaire et de la consommation salariale



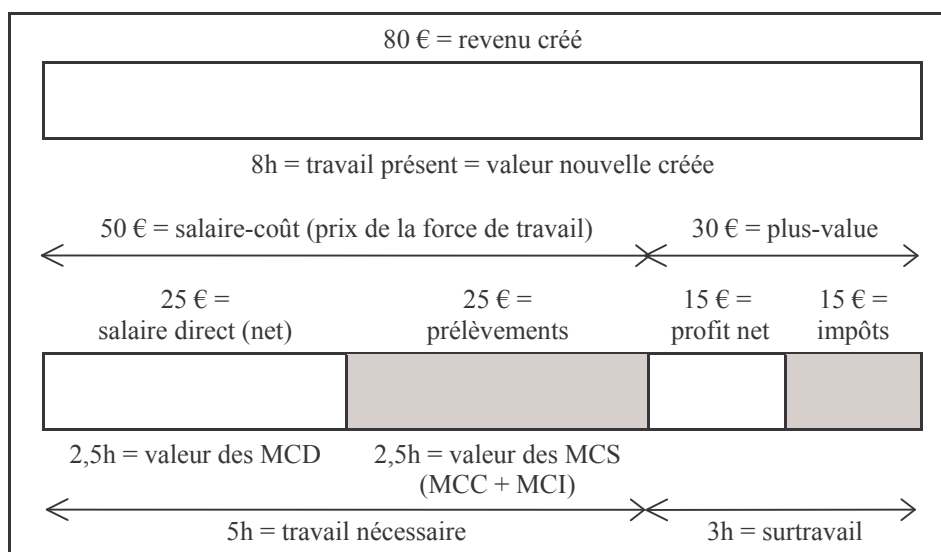
Note : MC = moyens de consommation
MCC = MC collectifs
MCD = MC personnels directs (achetés grâce au salaire direct)
MCI = MC personnels indirects (achetés grâce au salaire indirect)
MCS = MC socialisés

²¹ a) Les cotisations des *employeurs* à la sécurité sociale ne sont pas prélevées sur le profit : au même titre que les cotisations des *salariés*, elles font partie du salaire-coût, du prix à payer pour acquérir la force de travail des salariés.
b) Les cotisations (salariales et patronales) sont prélevées sur les salaires des travailleurs *en activité*, tandis que le salaire indirect est touché essentiellement par des salariés *hors d'activité* (pour cause de chômage, incapacité de travail, retraite). Les salariés actifs bénéficieront à leur tour d'un salaire indirect financé par les cotisations d'autrui : ce sera le cas lorsque eux-mêmes se trouveront réduits à l'inactivité. Ils peuvent en outre bénéficier d'un salaire indirect alors qu'ils sont encore en activité : c'est par exemple le cas s'ils touchent des allocations familiales ou s'ils obtiennent des remboursements de soins de santé.

- De même que le salaire, la *plus-value* créée par les salariés comprend deux composantes distinctes. Le *profit net* est la partie de la plus-value que les chefs d'entreprise utilisent à leurs fins propres : ils s'en servent pour acheter leurs moyens de consommation personnels et surtout pour accumuler, c'est-à-dire pour acheter des moyens de production et/ou des forces de travail supplémentaires. Les *impôts* sur le profit constituent la partie de la plus-value prélevée par l'Etat : les entreprises participent par là au financement des activités du secteur institutionnel.

Le schéma VI.2. montre la répartition de la valeur nouvelle et du revenu créé par les salariés dans le secteur de production marchande, compte tenu des prélèvements nécessaires au financement du secteur institutionnel.

Figure VI.2. : Les composantes de la valeur nouvelle et du revenu créé



Note : MC = moyens de consommation
MCC = MC collectifs
MCD = MC personnels directs (achetés grâce au salaire direct)
MCI = MC personnels indirects (achetés grâce au salaire indirect)
MCS = MC socialisés

b) Précisions complémentaires

La lecture des schémas VI.1. et VI.2. conduit à fournir diverses précisions d'ordre pratique ou théorique.

1. Aux divers concepts de salaire distingués jusqu'ici (salaire-coût, salaire net, etc.), il convient d'ajouter la notion courante de *salaire brut*. Celui-ci est égal au salaire-coût diminué des seules cotisations patronales. Dans la pratique, c'est le salaire brut qui est négocié entre employeurs et salariés ; et c'est par rapport à lui que sont calculées les cotisations à la sécurité sociale. (L'impôt sur le revenu à charge du salarié est calculé sur le salaire brut diminué des cotisations sociales).

Pour un salaire brut donné, quel est l'effet d'une réduction des cotisations sociales ? Si l'on réduit les cotisations *salariales*, le salaire-coût reste inchangé pour l'employeur ; pour le salarié, le salaire net augmente, mais au détriment du salaire indirect (le marché global tend donc à rester constant). Si l'on réduit les cotisations *patronales*, le salaire-coût diminue ; le salaire net reste inchangé, mais le salaire indirect diminue (d'où réduction du marché global).

2. Les deux schémas ne considèrent que les *impôts directs*, c'est-à-dire les impôts perçus sur les revenus (salaires et profits en l'occurrence). Ils ignorent les *impôts indirects* (TVA, droits d'accises), qui sont des impôts à la consommation, payés lors de la dépense du revenu. Quand les salariés et les employeurs achètent des marchandises (à un prix incorporant la TVA), une partie de l'argent dépensé devient le revenu des producteurs de ces marchandises, l'autre partie (la TVA) ne fait que transiter par ces producteurs, qui la transmettent à l'Etat. Les impôts indirects sont donc prélevés sur le salaire net et sur le profit net respectivement. Dans la pratique, le poids des impôts indirects retombe essentiellement sur les salariés.

3. Dans les deux schémas, on suppose que le salaire indirect est entièrement financé par les cotisations sociales et que celles-ci ne financent rien d'autre : en réalité, une partie variable du salaire indirect est financée par les impôts (directs et indirects) ; d'autre part, ces impôts et cotisations financent également le personnel et les moyens de production des organismes de sécurité sociale. Dans les deux schémas, on suppose en outre que les impôts prélevés sur les salariés leur reviennent intégralement sous la forme de produits collectifs non marchands (si par exemple les salariés paient les $\frac{3}{4}$ des impôts, ils participent pour les $\frac{3}{4}$ à la consommation des produits collectifs non marchands) : en réalité, une partie des impôts payés par les salariés sert à d'autres fins, notamment à payer les intérêts de la dette publique et à octroyer des subsides aux entreprises.

4. Dans l'hypothèse d'un système exclusivement capitaliste, le *travail nécessaire* est la partie du travail présent qui est égale à la valeur de la force de travail, c'est-à-dire à la valeur des moyens de consommation achetés. L'existence d'un salaire socialisé (finançant les productions collectives et le salaire indirect) complique la situation. Désormais le travail nécessaire est égal à la somme de deux composantes : d'une part, la valeur des moyens de consommation achetés avec le salaire direct (= salaire net/E = 2,5h dans l'exemple du schéma VI.2.), d'autre part, la « valeur » des moyens de consommation socialisés (= prélèvements/E = 2,5h dans l'exemple). Cette deuxième composante comprend la valeur des moyens de consommation achetés avec le salaire indirect ainsi qu'une proportion du travail (passé et présent) incorporé dans les moyens de consommation collectifs non marchands²².

Quant au *capital variable*, ou prix d'acquisition de la force de travail, il correspond logiquement au salaire-coût plutôt qu'au salaire net : pour l'employeur, c'est le salaire-coût qui constitue le prix à payer pour la force de travail, peu importe la répartition de ce salaire-coût en salaire direct, impôt sur le revenu et cotisations de sécurité sociale.

5. La décomposition du salaire et de la plus-value n'affecte pas la définition du taux de plus-value (= plus-value/capital variable = surtravail/travail nécessaire) ni la définition de la composition du capital (= capital constant/capital variable). Par contre, l'existence du secteur institutionnel et des productions collectives non marchandes remet en cause, même au niveau macro-économique, l'égalité entre plus-value (S) et profit (P). Du fait qu'une partie de la plus-value est prélevée par l'Etat, on a maintenant :

$$P < S$$

Si l'on représente par g^* la proportion de plus-value prélevée par l'Etat, il faut écrire : $P = (1 - g^*) S$. Du même coup, les formules du taux de profit explicitées au chapitre IV (2.3.1) deviennent :

$$p' = \frac{P}{C + V} = \frac{(1 - g^*) S}{C + V}$$

[22] Le concept de « valeur de la force de travail » est critiquable, car la force de travail n'est pas une marchandise au sens propre du terme (voir annexe 5). Si l'on tient compte des produits collectifs non marchands, le concept est encore plus critiquable, dans la mesure où il se réfère partiellement à des produits non marchands. Le concept de travail nécessaire ne pose aucun de ces problèmes.

$$p' = \frac{(1 - g^*) s'}{c' + 1}$$

Comme précédemment, le taux de profit général (p') est d'autant plus élevé que le taux de plus-value (s') est élevé et que la composition du capital (c') est réduite. Mais il est d'autant plus bas, doit-on ajouter maintenant, que la proportion de la plus-value prélevée par l'Etat (g^*) est importante.

3.3.2. La structure de la consommation salariale

Comme le montre le schéma VI.1., la consommation des salariés comporte deux composantes distinctes, qui correspondent aux deux composantes du prix de la force de travail. Une première composante est formée des moyens de consommation achetés sur une base strictement privative, grâce au salaire monétaire direct : ces moyens de consommation (MCD) constituent le *salaire réel direct*. L'autre composante, le *salaire réel socialisé*, comprend deux catégories de moyens de consommation socialisés (MCS) : d'une part, des moyens de consommation collectifs, accessibles gratuitement (MCC) ; d'autre part, des moyens de consommation personnels achetés sur une base solidaire, grâce au salaire monétaire indirect (MCI). La totalité des moyens de consommation accessibles aux salariés (MC) peut donc être représentée par les égalités suivantes²³ :

$$\begin{aligned} MC &= MC \text{ directs} + MC \text{ socialisés} \\ &= MC \text{ directs} + MC \text{ collectifs} + MC \text{ indirects} \end{aligned}$$

Un même niveau de consommation peut en principe être atteint en recourant à l'une ou l'autre de ces trois catégories de moyens de consommation (ou à une combinaison variable de ces catégories). Ainsi, un même niveau de santé peut être atteint en recourant à des soins gratuits fournis par un service national de santé (MC collectifs), à des soins payants et non remboursés (MC directs), à des soins payants et totalement remboursés (MC indirects)²⁴.

La répartition globale entre les trois catégories de moyens de consommation dépend de l'importance, de la nature et de l'orientation des prélèvements (sur les salaires *et* sur la plus-value).

- Si les prélèvements sont faibles (si notamment le salaire net constitue la majeure partie du coût salarial), on promeut la première catégorie de moyens de consommation (MCD), on favorise les productions marchandes et les consommations strictement individuelles. Plus précisément, on encourage la production de biens et services répondant aux deux caractéristiques suivantes : les produits sont lancés sur le marché en fonction du critère de *profit* ; et ces produits sont accessibles aux salariés de manière *inégalitaire*, en fonction du pouvoir d'achat de chacun (pouvoir d'achat qui peut s'avérer nul ou insuffisant selon les aléas de l'existence : cessation d'activité, problèmes de santé, charge d'enfants, etc.).

- Si les cotisations sociales sont importantes, on promeut la troisième catégorie de moyens de consommation (MCI), on favorise les productions marchandes tout en développant des consommations solidarisées. Plus précisément, on encourage la production de biens et services répondant aux deux caractéristiques suivantes : les produits sont certes lancés sur le marché en fonction du critère de *profit* ; mais ils sont accessibles aux salariés de manière *plus égalitaire*, grâce aux prestations sociales versées (on assure des revenus de remplacement en cas de cessation d'activité, des revenus complémentaires en cas de soins de santé, charge d'enfants). Des

²³ Pour être complet, il faut ajouter les moyens de consommation produits dans la sphère non professionnelle (ménages et associations) : voir plus loin, 4.3.2.

²⁴ Si les soins de santé sont remboursés partiellement, ils constituent des moyens de consommation achetés en partie avec le salaire direct et en partie grâce au salaire indirect : ils relèvent donc à la fois des MC directs et des MC indirects.

cotisations sociales importantes permettent donc d'assurer une importante redistribution des revenus et de la consommation ; évitant à une fraction importante de la population de tomber dans la misère en période de crise économique, elles constituent un facteur de stabilité économique, sociale et politique²⁵.

- Si les impôts sont importants (impôts directs sur tous les types de revenus, impôts indirects sur les transactions), l'Etat se donne les moyens de promouvoir la deuxième catégorie de moyens de consommation (MCC), de favoriser les productions non marchandes et les consommations collectives. Plus précisément, l'Etat est en mesure de favoriser la production de biens et services répondant à deux caractéristiques entièrement différentes des précédentes : plutôt que d'être soumises à la logique du profit, les productions sont en principe orientées vers la satisfaction des *besoins sociaux* (appréciés par les pouvoirs publics) ; et plutôt que d'être accessibles en fonction du pouvoir d'achat (direct et indirect) de chacun, ces productions non marchandes sont en principe accessibles à tout le monde sur un pied d'égalité²⁶.

Comme on le voit, la masse, la nature et l'orientation des sommes prélevées ont d'importantes implications économiques et sociales. Elles dépendent de choix éminemment politiques, et donc des rapports de forces en vigueur dans la société.

4. CAPITALISME ET SPHERE NON PROFESSIONNELLE

Les productions de la sphère non professionnelle sont réalisées par les ménages et les associations (§ 4.1.) ; tout comme les productions du secteur institutionnel, elles présentent des aspects contradictoires (§ 4.2.) ; elles interviennent pour une part variable dans la consommation des individus, mais n'affectent pas la division entre salaire et plus-value (§ 4.3.).

4.1. Produits domestiques et produits des associations

Les individus consomment nécessairement des biens et services domestiques, produits dans les *ménages* (rubrique D2 du tableau I.3.). Ils consomment éventuellement des biens et services produits dans des *associations* diverses : syndicats, partis, comités de quartier, groupes culturels, sportifs, etc. (rubrique D1). Tous ces biens et services sont les *produits du travail autonome fourni dans la sphère non professionnelle* (voir chapitre I, § 2.2.). Ils reposent sur le travail gratuit des producteurs et sont fournis gratuitement aux utilisateurs, sans passer par le marché.

Pour assurer la survie ou le développement de leurs activités, les associations recourent éventuellement à des subsides publics. Plus ceux-ci sont importants, plus l'association se rapproche d'une institution privée d'intérêt public (rubrique C2 du tableau I.3.) : le travail devient hétéronome et directement social. Pour simplifier la rapide analyse qui suit, on va supposer que les associations, comme les ménages, se passent de subsides publics.

Les productions de la sphère non professionnelle font appel, comme toutes les productions, à des moyens de production (incorporant du travail passé) et à des forces de travail (fournissant le travail présent). Les moyens de production peuvent être, soit des marchandises (achetées), soit des

²⁵ En théorie et en pratique, les prestations sociales peuvent être financées par les impôts plutôt que par les cotisations sociales. L'avantage des cotisations sociales est qu'elles sont nécessairement affectées à des prestations sociales, alors que les impôts peuvent être utilisés à de multiples fins. De même que l'indexation des salaires *garantit* le niveau de vie des salariés (l'évolution des salaires suit l'évolution des prix et du coût de la vie), le financement par les cotisations sociales *garantit* leur niveau de protection sociale (l'évolution des prestations sociales globales suit l'évolution de la masse des salaires et cotisations).

²⁶ Le développement de consommations collectives égalitaires suppose évidemment deux autres conditions :
- il faut que les impôts perçus soient effectivement orientés vers la production de biens et services collectifs non marchands (plutôt que vers des utilisations telles que l'octroi de subsides aux entreprises ou le paiement d'intérêts sur la dette publique) ;
- il faut en outre que le principe de l'égalité d'accès soit effectivement traduit dans les faits (accès réel à tous les niveaux d'enseignement, par exemple).

produits non marchands (gratuits). Ainsi, un repas à domicile peut être préparé avec des appareils électroménagers achetés et des légumes ou conserves achetés, ou avec des produits du jardin et des instruments bricolés dans le ménage. De même, une association peut acheter son matériel de bureau, ou le recevoir gratuitement de ses membres ou de mécènes extérieurs.

4.2. *Les aspects contradictoires des productions domestiques*

Comme les productions du secteur institutionnel, les productions de la sphère non professionnelle présentent des aspects contradictoires. On se limitera ici aux productions domestiques. On retrouve à leur sujet deux contradictions analogues à celles mentionnées à propos du secteur institutionnel, ainsi qu'une troisième contradiction spécifique.

4.2.1. *Première contradiction*

Les productions domestiques ne sont pas rémunérées et n'impliquent donc *aucun coût* pour les entreprises : ni salaire à payer, ni prélèvement à subir. Par contre, l'absence de rémunération signifie aussi l'*absence de débouché* pour les entreprises. Les débouchés sont encore plus réduits si les moyens de production utilisés sont eux-mêmes produits dans le cadre des ménages.

Les entreprises ont donc intérêt à combiner la gratuité du travail domestique et l'utilisation par ce dernier de moyens de production *achetés* (électroménager, matériel pour travaux de bricolage à domicile, etc.). Ceci suppose que les salaires perçus à l'extérieur du ménage soient assez élevés pour permettre l'achat de moyens de production domestiques. On retombe ainsi sur la contradiction inhérente aux salaires, à la fois coût de production et pouvoir d'achat.

4.2.2. *Deuxième contradiction*

Les productions assurées par les ménages présentent des *avantages* pour les entreprises : travail gratuit et achat de moyens de production domestiques plus ou moins nombreux. Mais ces mêmes productions, situées *en dehors du cycle du capital*, ne rapportent pas de plus-value.

Cette contradiction peut remettre en question la frontière entre production domestique et production capitaliste. Les entreprises ont intérêt à prendre en charge, totalement ou partiellement, certaines productions susceptibles d'être rentabilisées (par exemple la production à grande échelle de repas dans des chaînes de restaurants).

4.2.3. *Troisième contradiction*

Les productions domestiques offrent aux entreprises les *avantages* signalés ci-dessus. Mais elles absorbent une force de travail importante, qui de ce fait n'est *pas disponible* sur le « marché du travail ».

Cette contradiction est aggravée si le système manque de main-d'œuvre salariée. Dans ce cas, il importe de réduire le temps de travail consacré aux productions domestiques, ce qui peut s'obtenir par deux voies complémentaires : d'une part, *en réduisant le nombre* de productions domestiques, en les remplaçant par le recours à des produits extérieurs (garde des enfants confiée à des crèches, jardinage remplacé par l'achat de légumes...) ; d'autre part, *en augmentant l'efficacité* dans le travail domestique (ce qui passe par l'achat de divers équipements électroménagers). Les achats de produits extérieurs et de moyens de production domestiques sont financés par les salaires obtenus hors du ménage.

4.3. *Les composantes du salaire et de la consommation salariale*

4.3.1. *La décomposition des salaires et de la plus-value*

La présence d'un secteur institutionnel – produisant des biens et services collectifs non marchands et assurant des transferts de revenu – a rendu plus complexe la division entre salaire et plus-value (voir 3.3.1. et schéma VI.2.). La prise en compte des biens et services produits dans les ménages et les associations n'ajoute guère de complication : elle ne fait qu'élargir quelque peu la fonction du salaire net et du profit net.

Comme précédemment, le salaire net doit permettre l'achat direct de moyens de consommation. Il doit en outre permettre l'acquisition de moyens de production domestiques (achat de l'électroménager par exemple) ainsi que le financement des associations auxquelles participent les salariés (versement de cotisations et/ou de dons). Comme les moyens de production domestiques sont généralement considérés comme des moyens de consommation, on peut continuer à dire que le salaire net permet l'achat direct de moyens de consommation (au sens large).

De même, le profit net permet – outre l'accumulation – l'achat de moyens de consommation au sens large, y compris l'achat de moyens de production domestiques et le financement des associations auxquelles participent les employeurs.

4.3.2. *La structure de la consommation salariale*

Les moyens de consommation achetés et les produits collectifs non marchands peuvent être regroupés en une catégorie commune, celle de produits de la sphère professionnelle. Si l'on considère la consommation totale des salariés, la répartition entre produits de la sphère professionnelle et produits domestiques dépend essentiellement de deux facteurs.

Elle dépend tout d'abord du *nombre de produits accessibles* sous forme de marchandises ou de produits collectifs non marchands. Plus le pouvoir d'achat est élevé et plus les services collectifs sont étoffés, moindre est la proportion de produits domestiques nécessaires pour atteindre un niveau de vie donné. Inversement, un faible pouvoir d'achat et un faible développement des services collectifs exigent, pour atteindre un même niveau de vie, que l'on recoure davantage à des biens et services produits dans le cadre des ménages (et des associations éventuellement).

La répartition dépend ensuite du *temps disponible*. Si les activités professionnelles absorbent la plus grande partie des journées, la proportion de produits domestiques tend à diminuer. Inversement, des activités professionnelles réduites et/ou des revenus médiocres permettent ou exigent d'accroître le recours à des biens et services produits dans le cadre des ménages (et des associations éventuellement).

5. TRAVAIL ET REVENUS DANS L'ENSEMBLE DE LA SOCIÉTÉ

Cette section considère à présent le travail et les revenus dans l'*ensemble* de la société. Celle-ci combine production marchande (effectuée dans les entreprises) et production non marchande (effectuée dans les institutions, les ménages et les associations) ; elle combine également le travail de salariés, d'indépendants et de capitalistes, sans parler du travail gratuit prédominant dans la sphère non professionnelle. De quoi dépend le revenu global ? Comment se répartit le revenu global créé ? Qu'entend-on par travail « productif » ? Tels sont les thèmes dominants de cette dernière section, qui commence par présenter une synthèse des principaux liens entre travail et revenu.

5.1. Une vue synthétique des activités et de leurs résultats

Le tableau VI.3. présente une vue synthétique des divers types d'activité, en classant leurs résultats selon différents points de vue.

Les colonnes du tableau font apparaître les quatre grands types d'activité qu'on peut distinguer en combinant, comme on l'a fait dès le chapitre I (tableau I.3.), le critère de production marchande ou non marchande et celui de travail salarié ou non salarié. La colonne A (production marchande salariée) concerne tous les salariés des entreprises capitalistes et publiques. La colonne B (production marchande non salariée) concerne les travailleurs indépendants, qu'il s'agisse d'entreprises individuelles ou collectives ; on peut y inclure également les capitalistes eux-mêmes, qui participent eux aussi à la production marchande (voir chapitre I, 2.1.2.b). La colonne C (production non marchande salariée) vise les fonctionnaires des institutions publiques et privées, ainsi que les permanents d'associations. Enfin la colonne D (production non marchande non salariée) englobe tout le travail gratuit fourni dans les ménages et dans les associations.

Les lignes du tableau présentent les résultats des divers types d'activité ainsi distingués. Ces résultats sont considérés à quatre points de vue : en termes de valeurs d'usage (ligne 1), de travail (lignes 2 et 3), de valeur et de prix (lignes 4 et 5), de revenu obtenu (ligne 6).

Tableau VI.3. : Une classification des activités et de leurs résultats.

<div> <div>Activités →</div> <div>Résultats ↓</div> </div>		Production marchande		Production non marchande	
		salariée	non salariée	salariée	non salariée
		A	B	C	D
Production de valeurs d'usage	1	Oui	Oui	Oui	Oui
Fourniture de travail travail surtravail	2	Oui	Oui	Oui	Oui
	3	Oui	Non	Oui	Non
Création de valeur et de revenu valeur et revenu survaleur et plus-value	4	Oui	Oui	Non	Non
	5	Oui	Non	Non	Non
Obtention de revenu	6	Oui	Oui	Oui	Non

En termes de *valeurs d'usage*, toutes les activités se trouvent sur un pied d'égalité : qu'il s'agisse de production marchande ou non marchande, de travail salarié ou non salarié, toutes les activités créent des valeurs d'usage, des biens ou services utiles.

En termes de *travail*, la question est de savoir si tout travail donne lieu à un *surtravail*. A cet égard, tous les salariés fournissent en principe du surtravail : qu'ils soient engagés dans des entreprises (privées ou publiques) ou dans des institutions (publiques ou privées), ils fournissent normalement plus de travail qu'il n'en faut pour produire leurs moyens de consommation. Au contraire, les travailleurs indépendants, tout comme les capitalistes, ne fournissent en principe

aucun surtravail : ils ne travaillent pas pour le compte d'un employeur qui utiliserait leur force de travail au-delà d'un « travail nécessaire »²⁷.

En termes de *valeur* et de *prix*, la question est de savoir quel travail crée de la *valeur* et du *revenu*, et quel travail crée plus précisément de la *survaleur* et de la *plus-value*. Seul le travail de *production marchande* est créateur de valeur et de revenu : cela est vrai qu'il s'agisse de travail salarié ou de travail non salarié. Mais le travail *salarié* affecté à la production de marchandises a cette particularité d'être créateur de survaleur et de plus-value : la valeur créée par le salarié se décompose en valeur correspondante (égale à la valeur de la force de travail) et survaleur (due au surtravail du salarié) ; le revenu créé se décompose en salaire et plus-value. Quant aux activités de production non marchande, elles ne créent ni valeur ni revenu (bien qu'elles impliquent une dépense de travail) ; si elles sont exercées par des salariés, elles ne peuvent donc créer ni survaleur ni plus-value (bien qu'elles donnent lieu à un surtravail).

En ce qui concerne le *revenu obtenu*, seules les activités non salariées exercées dans les ménages et les associations ne donnent pas lieu à l'obtention d'un revenu. Toutes les autres activités (travail professionnel) sont rémunérées par un revenu : c'est évidemment le cas pour les activités de production marchande exercées par les salariés, les indépendants et les capitalistes ; mais c'est aussi le cas pour toutes les activités du secteur institutionnel (production salariée non marchande), qui pourtant ne créent ni valeur ni revenu. (Il faut ajouter que les rentiers touchent eux aussi un revenu, bien qu'ils ne fournissent aucun travail.)

5.2. Le fondement des revenus

L'analyse qui précède montre qu'il faut distinguer nettement entre la création et la répartition des revenus, entre les producteurs du revenu global et les bénéficiaires du revenu global.

5.2.1. La création du revenu global

Le revenu global est créé par le seul travail de production *marchande*, à l'exclusion de tout travail de production non marchande. Le revenu global est l'expression monétaire de la valeur nouvelle créée par l'ensemble du travail de production marchande :

$$\text{revenu global créé} = \text{somme des valeurs nouvelles} \times E$$

Comme les *salariés des entreprises* fournissent la plus grande partie du travail de production marchande, ce sont eux aussi qui créent la plus grande partie des valeurs nouvelles et du revenu global. (Le revenu qu'ils créent, on l'a vu, se subdivise en salaires et plus-value.) L'autre partie du revenu global est créée par le travail des producteurs marchands non salariés, c'est-à-dire par les *indépendants* et les *capitalistes*.

5.2.2. La répartition du revenu global

Si le revenu global est créé par les seuls producteurs marchands, ces derniers ne sont pas les seuls à en bénéficier. Une partie du revenu créé échoit aux *salariés de la production non marchande* et aux *rentiers* : les premiers produisent des biens et services non marchands à titre professionnel, moyennant le paiement de salaires ; les seconds gagnent leur vie en cédant la

²⁷ Ces principes ne vont pas sans exceptions, déjà signalées : certains salariés bénéficiant de rémunérations élevées peuvent en fait ne fournir aucun surtravail (chap. III, note 9) ; et beaucoup d'indépendants confrontés sur le marché à des entreprises capitalistes plus efficaces ou plus puissantes fournissent en fait l'équivalent d'un « surtravail » (chap. VI, § 1.1.).

propriété ou l'usage de leurs avoirs, moyennant le paiement de rentes. Le revenu global se partage donc en divers revenus spécifiques, perçus par différentes catégories de bénéficiaires :

$$\text{revenu global distribué} = \text{somme des revenus perçus}$$

La part du revenu global que perçoit chaque catégorie dépend de son importance numérique relative et de son pouvoir vis-à-vis des autres catégories. Les salariés (secteur de production marchande + secteur de production non marchande) perçoivent la plus grande part, vu leur importance numérique. La part des capitalistes dans la distribution du revenu est beaucoup plus importante que leur part dans la création du revenu : cela s'explique par leur pouvoir dans la société, en particulier par le pouvoir qu'ils ont d'accaparer la plus-value produite par tous les salariés du secteur marchand.

5.2.3. Synthèse

Le schéma VI.4. fait ressortir la distinction entre création et répartition du revenu et les étapes théoriques successives dans la répartition du revenu créé. Ce qui apparaît en surface, c'est la répartition du revenu global en divers revenus spécifiques, perçus par différentes catégories de bénéficiaires. La face cachée de l'iceberg, c'est la création de ce même revenu par les seuls producteurs marchands, essentiellement salariés.

Le schéma se lit de bas en haut. La création du revenu global (I) constitue la face cachée de l'iceberg : elle correspond au travail présent presté dans le secteur de production marchande, travail présent qui est fourni essentiellement par des salariés.

La première répartition du revenu (II.A.) se déroule à l'intérieur du secteur de production marchande : les entreprises s'approprient la plus-value créée par les salariés (voir chapitre III, §1.1.). Sur ce transfert fondamental se greffent d'autres transferts à l'intérieur du secteur de production marchande, qui ne sont pas considérés dans le schéma : transferts de plus-value entre entreprises ou branches capitalistes (voir chapitre V), transferts de plus-value impliquant des entreprises publiques (chapitre VI, section 2) et transferts de revenu en provenance de producteurs indépendants (chapitre VI, section 1).

La deuxième répartition du revenu (II.B.) fait intervenir les prélèvements fiscaux et parafiscaux ainsi que le versement de salaires dans le secteur de production non marchande : dans l'exemple, les pouvoirs publics prélèvent environ la moitié du revenu créé ; le tiers environ du revenu ainsi prélevé sert à payer les salariés du secteur non marchand.

La troisième répartition (II.C.) fait intervenir les transferts de revenu opérés par le secteur institutionnel : celui-ci fournit des prestations sociales (allocations diverses, pensions) aux salariés et indépendants, dont les revenus disponibles globaux sont donc supérieurs aux salaires nets et revenus nets ; il octroie des subsides aux entreprises, dont le profit disponible est dès lors supérieur au profit net ; il paie les intérêts de la dette publique aux rentiers (qui bénéficient également de rentes payées par le secteur privé)²⁸.

²⁸ Dans l'exemple, on suppose que les rentes sont perçues par des rentiers purs, distincts des salariés, capitalistes et indépendants (et distincts aussi de l'Etat). En réalité, des rentes sont perçues également par les salariés, les capitalistes et les indépendants (et par l'Etat), dans la mesure où ils cèdent des actifs dont ils sont propriétaires (terrains, argent). N'étant liées à aucun travail, les rentes constituent toujours des prélèvements sur le revenu global créé. Elles constituent des prélèvements sur la *plus-value* si elles sont payées par des entreprises salariales (dividendes d'actions, intérêts).

Schéma VI.4. : Création et distribution du revenu total

II. Répartition du revenu global créé	II.C	revenu disponible des salariés des entreprises	revenu disponible des salariés des institutions		revenu disponible des entreprises	revenu disp. des indép.	revenu disp. des rentiers	revenu disp. de l'Etat
	II.B	salaire net des salariés des entreprises	profit net des entreprises	rev. net des indép.	revenu de l'Etat transformé en salaire net des salariés des institutions	revenu de l'Etat destiné aux transferts		
	II.A	salaire-coût des salariés des entreprises			plus-value			
	I. Création du revenu global par le travail présent	revenu créé par les salariés des entreprises					revenu créé par les cap.	revenu créé par les indép.

Notes : II.A = répartition du revenu (créé par les salariés des entreprises) entre salaire et plus-value
II.B = prélèvements de l'Etat et paiement des salariés des institutions
II.C = transferts de l'Etat : subsides, prestations sociales, intérêts de la dette publique

Tous les revenus disponibles qui apparaissent au sommet du schéma (la face visible de l'iceberg) servent à l'achat de marchandises ou à l'épargne ; le « revenu disponible de l'Etat », en particulier, est le montant des ressources que le secteur institutionnel peut consacrer aux commandes publiques, après avoir rémunéré les fonctionnaires, versé subsides et prestations sociales et payé les intérêts de la dette publique²⁹.

5.3. Travail productif et travail improductif

L'analyse des chapitres précédents permet d'aborder la question-clé du travail productif ou improductif. Cette question n'a rien à voir avec le caractère utile ou nécessaire du travail, ni avec la définition des classes sociales.

5.3.1. Les deux significations du concept de travail productif³⁰

a) Le travail productif de valeur et de revenu

Dans un sens large, on appelle travail *productif* le travail *créateur de valeur et de revenu*. En ce sens, est productif *tout travail (salarié ou non) consacré à la production de marchandises* ; est improductif tout travail (salarié ou non) affecté à des productions non marchandes (voir tableau VI.3., ligne 4).

L'intérêt de cette première distinction entre travail productif et improductif est la suivante. Puisque les revenus de certains agents économiques (les improductifs) sont pris sur les revenus créés par d'autres (les productifs au sens large), il importe de spécifier quelles sont les activités productives (de valeur et de revenu) et celles qui ne le sont pas. En effet, il n'est possible de financer des activités improductives que si les activités productives sont elles-mêmes suffisamment développées, que si les revenus créés par ces dernières sont suffisants pour permettre les prélèvements destinés à payer les travailleurs improductifs.

b) Le travail productif de survaleur et de plus-value

Dans un sens strict, le travail *productif* est le travail *créateur de survaleur et de plus-value*. En ce sens, est seul productif le *travail salarié consacré à la production de marchandises* ; est improductif tout travail (salarié ou non) affecté à des productions non marchandes, de même que le travail non salarié consacré à la production de marchandises (voir tableau VI.3., ligne 5).

Cette deuxième distinction entre travail productif et improductif vise à spécifier les activités qui produisent ce qui constitue la finalité même du système, à savoir la survaleur et la plus-value. L'intérêt de la distinction peut être illustré de la manière suivante. On sait qu'à l'heure actuelle les

²⁹ Les principes concernant la création et la répartition du revenu global valent pour n'importe quelle économie nationale et pour l'économie mondiale. Mais l'égalité entre le revenu global *créé* et le revenu global *perçu* n'est vraie que si l'on fait l'hypothèse d'une économie nationale *fermée* ou si l'on considère l'économie mondiale *dans son ensemble*. En effet, de même que les entreprises et branches plus « fortes » accaparent une partie de la plus-value créée dans les entreprises et branches plus « faibles », les pays plus forts (dominants) accaparent une partie du revenu créé dans les pays plus faibles (dominés). Ces transferts internationaux de revenu se font par deux types de mécanismes : d'une part, des rapports de prix (« termes de l'échange ») défavorables aux pays dominés, impliquant un « échange inégal » en leur défaveur (ils vendent par exemple à 100 dollars des marchandises incarnant 1.000 heures de travail et achètent pour la même somme des marchandises n'incarnant que 500 heures de travail dans d'autres pays) ; d'autre part, des flux financiers allant des pays dominés vers les pays dominants (rapatriement de profits par le capital étranger, service de la dette extérieure, fuite de capitaux). Etant donné ces transferts internationaux de revenu, les pays dominés créent plus de revenu qu'ils n'en perçoivent, et inversement dans les pays dominants ; l'égalité entre revenu créé et revenu perçu n'est vraie qu'à l'échelle de l'ensemble de l'économie mondiale.

[30] Au sens large (production de valeur et de revenu) comme au sens strict (production de survaleur et de plus-value), le travail productif est toujours un travail consacré à la production de *marchandises*. Pour une discussion sur le concept de marchandise et donc sur le contenu du concept de travail productif, voir l'annexe 6.

services prennent de plus en plus d'importance dans la production et la consommation globales : d'une façon générale, le secteur « tertiaire » (production de services) prend une importance croissante au détriment du secteur « primaire » (production de matières premières agricoles ou minières) et du secteur « secondaire » (production de biens industriels). Les salariés engagés dans le secteur tertiaire sont-ils, oui ou non, productifs de survalue et de plus-value ? Si oui, s'ils créent une plus-value nouvelle, le système dans son ensemble trouve dans les services un aliment nouveau à sa perpétuation et à sa croissance. Si non, si les profits et les salaires du secteur tertiaire sont prélevés sur la plus-value produite ailleurs (transfert de plus-value), le système rencontre de ce fait des obstacles nouveaux à ses possibilités globales de profit et d'accumulation : à la limite, toute la plus-value créée financerait des activités improductives, rien ne resterait disponible pour l'accumulation.

La réponse à la question posée conduit à distinguer entre tertiaire marchand et tertiaire non marchand. Le développement de tout le *tertiaire marchand* (tourisme, assurances, restauration, garages, etc.) contribue au renouvellement du profit : les salariés travaillant dans ces entreprises constituent une source de plus-value additionnelle pour l'ensemble du système. Seul le développement du *tertiaire non marchand* (secteur institutionnel) implique un prélèvement croissant sur la plus-value : un tel développement n'est possible que si la masse globale de plus-value s'accroît, ce qui suppose normalement un accroissement du nombre de salariés occupés dans la production marchande et/ou un accroissement de leur taux de plus-value.

Une précision doit être ajoutée. On vient de signaler que la deuxième distinction entre travail productif et improductif vise à cerner les latitudes et les contraintes du système en matière de profit et d'accumulation. Cela signifie-t-il que la première distinction soit sans intérêt pour apprécier les possibilités de profit et d'accumulation ? Il n'en est rien, et cela pour deux raisons.

Tout d'abord, dans la mesure où une activité (non salariée) est productive de valeur et de revenu, elle se finance elle-même et n'implique *aucun prélèvement sur la plus-value*. Considérons par exemple l'activité des médecins indépendants : leur travail est-il, ou non, productif de valeur et de revenu ? Si oui, les revenus des médecins correspondent à la valeur créée par leur travail. Si non, ces revenus proviennent d'un prélèvement sur les salaires et la plus-value créés dans l'ensemble de la société : ils réduisent de ce fait le profit disponible et les possibilités d'accumulation.

Ensuite, dans la mesure où une activité (non salariée) est productive de valeur et de revenu, elle peut indirectement *augmenter le profit* et contribuer ainsi à financer l'accumulation. En effet, les producteurs non capitalistes se trouvent entraînés dans les mécanismes de marché et de transfert de revenu : s'ils sont moins efficaces ou moins forts que leurs concurrents ou clients capitalistes, leur travail (pourvu qu'il soit productif au sens large, qu'il relève de la production marchande) crée de la valeur et du revenu, mais une partie de ce revenu leur échappe et vient grossir le profit et les possibilités d'accumulation (voir plus haut, section 1).

5.3.2. Salariés productifs et improductifs : deux classes sociales ?

La distinction entre travail productif et improductif ne comporte aucun jugement moral sur les activités exercées : le salarié travaillant dans une fabrique d'armements réalise un travail productif (si les armes sont vendues), le personnel enseignant fournit au contraire un travail improductif (puisque son produit n'est pas destiné au marché).

La distinction ne vise pas non plus à répartir les salariés en deux classes sociales dont les intérêts seraient censés contradictoires (les uns créant de la plus-value, les autres vivant de la plus-value créée). A cet égard, il faut rappeler que *les salariés improductifs fournissent du surtravail au même titre que les salariés productifs*, puis noter que le système gagne à augmenter le surtravail des uns et des autres.

- Les salariés improductifs fournissent du surtravail : comme dans le cas des salariés productifs, la durée de leur journée de travail dépasse normalement le temps de travail nécessaire à la production de leurs moyens de consommation. Si un ouvrier de la sidérurgie et un petit

fonctionnaire travaillent 8h et touchent un même salaire représentant 3h de travail (travail nécessaire), tous deux fournissent un surtravail de 5h (la différence, c'est que les 5h de surtravail de l'ouvrier sidérurgiste créent de la plus-value, tandis que les 3h de travail nécessaire du fonctionnaire sont payées par un prélèvement sur la plus-value).

- Le système gagne à augmenter le surtravail des uns et des autres : augmenter le surtravail des salariés productifs, c'est augmenter la création de plus-value ; augmenter le surtravail des salariés improductifs, c'est réduire le prélèvement sur la plus-value et donc augmenter le profit disponible³¹.

Distincts sur le plan de la création de la plus-value, les salariés productifs et improductifs ne constituent pas pour autant deux classes opposées : les uns et les autres ont en commun d'être *obligés de vendre leur force de travail*, d'exercer des *activités indispensables* et de *fournir un surtravail* qui profite au système³².

SUPPORTS PEDAGOGIQUES RELATIFS AU CHAPITRE VI

RESUME

1. Contrairement aux entreprises capitalistes, les entreprises indépendantes n'utilisent pas la force de travail de salariés et ne recherchent pas un profit à accumuler. Puisque leur finalité n'est pas le profit, les entreprises marginales *indépendantes* ont une capacité de survie plus grande que les entreprises marginales *capitalistes*. La transformation d'une entreprise capitaliste marginale en une entreprise indépendante (en une coopérative de production) peut donc assurer sa survie à court terme.

La capacité de survie des entreprises indépendantes augmente encore dans la mesure où les producteurs indépendants se contentent de revenus inférieurs aux salaires payés dans l'économie. A long terme, cependant, la survie des entreprises indépendantes reste toujours problématique : ou bien elles s'adaptent, ou bien elles disparaissent faute de revenus suffisants.

Les producteurs indépendants confrontés à des entreprises plus efficaces ou plus fortes perdent une partie du revenu qu'ils ont créé. Le revenu ainsi perdu par les producteurs indépendants constitue pour le système une source de profit additionnelle, qui s'ajoute à la plus-value créée par les salariés du secteur marchand. Le secteur de petite production marchande présente donc des aspects contradictoires : ses productions permettent des transferts de revenu qui accroissent le profit, mais elles échappent au cycle du capital. Aussi la frontière entre les deux secteurs est-elle toujours susceptible de se déplacer.

2. Les salariés des entreprises publiques créent de la plus-value, comme les salariés des entreprises capitalistes. Mais contrairement à ces dernières, les entreprises publiques ne sont pas soumises aux exigences du profit. Puisque leur finalité n'est pas le profit, les entreprises publiques peuvent orienter leurs productions en tenant compte davantage des besoins sociaux. Pour la même raison, les entreprises marginales *publiques* ont une capacité de survie plus grande que les entreprises marginales *capitalistes*. La nationalisation d'entreprises non rentables peut donc assurer leur survie à court terme.

La capacité de survie des entreprises publiques augmente dans la mesure où elles peuvent compter sur des subsides publics pour compenser leurs pertes. La subvention d'un secteur public déficitaire présente cependant des aspects contradictoires : elle permet la permanence de transferts de plus-value en provenance

³¹ Le surtravail d'un salarié quelconque est d'autant plus élevé que la durée de son travail est élevée et que son salaire est bas. Plus longue est la durée du travail improductif, moins grand sera le nombre d'improductifs à engager, et moins grande la masse des salaires à leur verser ; plus bas le salaire de chaque improductif, moins grande encore sera cette masse de salaires. Et moindre sera la masse des salaires à verser aux improductifs, moindres seront les prélèvements sur les revenus du secteur marchand, notamment sur la plus-value.

³² Une fois qu'on admet que la distinction entre travail productif et improductif n'est pas liée à la question des classes sociales, on reconnaîtra qu'est productif (de valeur et de revenu) le travail des capitalistes, qui participent à la production marchande (voir chap. III, note 8). Sur la problématique des classes sociales, voir l'annexe 12.

du secteur public, mais elle implique des prélèvements sur le secteur privé. A long terme, la survie d'entreprises publiques déficitaires est donc problématique : ou bien elles s'adaptent, ou bien elles disparaissent lorsque les subsides nécessaires sont considérés comme excessifs.

Même s'il ne requiert pas de subsides, le secteur public marchand présente des aspects contradictoires : ses productions permettent des transferts de plus-value, mais elles échappent au cycle du capital. Indépendamment de toute considération politique ou idéologique, la frontière entre secteur public marchand et secteur capitaliste est donc toujours susceptible de se déplacer.

3. Le secteur institutionnel exerce deux types d'activités : il produit des biens et services collectifs non marchands (accessibles gratuitement à l'ensemble de la population) et il assure des transferts de revenus : paiement d'intérêts aux détenteurs des titres de la dette publique, octroi de subsides aux entreprises, versement de prestations sociales (sécurité sociale et assistance sociale). Le financement de ces diverses activités repose en dernière instance sur deux types de prélèvements : les impôts (pour l'ensemble des activités) et les cotisations sociales (pour les prestations de sécurité sociale).

Comme les salaires, les dépenses publiques (les activités du secteur institutionnel) présentent des aspects contradictoires : elles procurent aux entreprises divers avantages (extension des marchés et des profits), mais elles entraînent des prélèvements (d'où réduction des marchés et des profits). Cette contradiction, comme celle relative aux salaires, peut être surmontée grâce aux augmentations de productivité (voir chapitre VIII).

Comme les autres secteurs non capitalistes (petite production marchande et secteur public marchand), le secteur institutionnel présente une autre contradiction : il est source de divers avantages pour les entreprises, mais ses activités échappent au cycle du capital. Cette contradiction explique que la frontière entre le secteur institutionnel et le secteur capitaliste puisse, elle aussi, se déplacer.

Les prélèvements destinés à financer le secteur institutionnel affectent les salaires et les profits : le salaire net (après prélèvements) est inférieur au salaire-coût (prix payé par les entreprises pour l'achat de la force de travail), le profit (après impôts) est inférieur à la plus-value créée par les salariés.

Le salaire-coût peut être décomposé en trois parties, auxquelles correspondent trois types de moyens de consommation. La première partie (le « salaire individualisé ») est le salaire net (ou salaire direct). Elle permet l'achat de moyens de consommation personnels sur une base strictement privative ; ces moyens de consommation sont produits en fonction du profit et sont accessibles aux salariés sur une base inégalitaire. La deuxième partie (le « salaire collectivisé ») correspond aux impôts payés par le salarié. Elle fait participer le salarié au financement des moyens de consommation collectifs fournis par les institutions ; en principe, ces moyens de consommation sont produits en fonction des besoins sociaux et sont accessibles sur un pied d'égalité. La troisième partie (le « salaire solidarisé ») correspond aux cotisations de sécurité sociale. Elle fait participer le salarié au financement des prestations de sécurité sociale (ou salaire indirect) ; les moyens de consommation personnels achetés par ce biais sont produits en fonction du profit, mais ils sont accessibles aux salariés sur une base de solidarité et de plus grande égalité.

4. La sphère non professionnelle comprend les ménages et les associations volontaires. Leurs productions reposent en principe sur le travail gratuit et sont fournies gratuitement aux utilisateurs. Elles interviennent pour une part variable dans le total des moyens de consommation des individus.

Les productions domestiques présentent plusieurs aspects contradictoires pour les entreprises. L'avantage principal réside dans la gratuité du travail (ni salaires à payer, ni prélèvements à subir), tandis que les inconvénients sont de trois ordres : absence de débouchés (d'où intérêt à promouvoir l'achat de moyens de production domestiques), absence de plus-value (d'où intérêt à prendre en charge des productions susceptibles d'être rentabilisées), indisponibilité de la main-d'œuvre (d'où intérêt à réduire le temps de travail consacré aux productions domestiques).

5. La société dans son ensemble combine production marchande et production non marchande, travail salarié et travail non salarié, travail professionnel et travail non professionnel. Toutes les activités (professionnelles ou non) créent des valeurs d'usage ; toutes les activités professionnelles (qu'il s'agisse de production marchande ou non) sont rémunérées par un revenu ; mais seule la production marchande crée le revenu global, seule la production marchande salariée crée la plus-value globale.

Le revenu global est l'expression monétaire de la valeur nouvelle créée par l'ensemble du travail de production marchande ; il est *créé* essentiellement par les salariés des entreprises, accessoirement par les indépendants et les capitalistes. Le revenu global créé fait l'objet de multiples *redistributions*, en particulier les suivantes : le revenu créé par les salariés se divise en salaires et plus-value ; la plus-value se répartit entre entreprises et branches en fonction – essentiellement – de leur degré de mécanisation et de leur pouvoir de marché ; des prélèvements sont effectués sur tous les revenus pour financer le secteur institutionnel ; le secteur institutionnel paye des salaires à ses travailleurs, paye des prestations sociales à l'ensemble des

travailleurs, octroie des subsides aux entreprises, verse des intérêts aux créanciers de l'Etat. On peut observer les divers revenus finalement perçus par les différentes catégories de bénéficiaires, alors que la création du revenu global demeure une réalité cachée.

Au sens large, le travail productif est le travail créateur de valeur et de revenu, c'est-à-dire tout travail de production marchande. Au sens strict, le travail productif est le travail créateur de survalueur et de plus-value, c'est-à-dire le travail de production marchande effectué par des salariés. Les distinctions entre travail productif et improductif sont importantes pour apprécier les possibilités de croissance du système. Elles ne comportent aucun jugement moral sur les activités exercées, et elles ne peuvent servir de fondement à une analyse des classes sociales.

CONCEPTS A ASSIMILER (voir lexique)

Commandes publiques

Salaire monétaire :

- Salaire brut
- Salaire « collectivisé »
- Salaire-coût
- Salaire direct (ou salaire net ou salaire « individualisé »)
- Salaire indirect
- Salaire « socialisé »
- Salaire « solidarisé »

Salaire réel :

- Salaire réel collectif
- Salaire réel direct
- Salaire réel indirect
- Salaire réel socialisé
- Salaire réel total

Travail productif

EXERCICES (réponses en fin de livre)

A. Principes de base

- 6.1. Montrez les points communs et les différences entre une entreprise *capitaliste*, une entreprise *indépendante* et une entreprise *publique*.
- 6.2. Le profit a pour sources la plus-value produite par les salariés et la « plus-value » produite par les indépendants. Expliquez :
 - a) à quelle condition les indépendants produisent de la « plus-value » ;
 - b) en quoi celle-ci est semblable à la plus-value produite par les salariés, et en quoi elle en est différente.
- 6.3. La capacité de survie d'une entreprise marginale *non capitaliste* est plus grande, à court terme, que celle d'une entreprise marginale capitaliste, mais elle reste problématique à long terme. Expliquez les deux propositions, en considérant successivement :
 - a) le cas d'une entreprise marginale *indépendante* ;
 - b) le cas d'une entreprise marginale *publique*.
- 6.4. Les activités du secteur institutionnel :
 - a) en quoi consistent-elles ?
 - b) comment sont-elles financées ?
- 6.5. Expliquez les aspects contradictoires :
 - a) du secteur de petite production marchande ;
 - b) du secteur public marchand ;
 - c) du secteur institutionnel.
- 6.6. Les composantes du salaire et de la consommation salariale :
 - a) Expliquez le schéma VI.1.
 - b) Pourquoi faut-il attacher de l'importance à la part respective des trois composantes (salaire net et salaire réel direct, impôt sur le revenu et salaire réel collectivisé, cotisations sociales et salaire réel indirect) ?
- 6.7. Expliquez le schéma VI.4. sur la création et la répartition du revenu global.

- 6.8. Travail productif et travail improductif :
- a) expliquez les deux concepts de travail productif ;
 - b) expliquez pourquoi le système gagne à augmenter le surtravail des salariés productifs et celui des salariés improductifs.

B. Approfondissement

- 6.9. Expliquez les deux raisons pour lesquelles, même au niveau macro-économique, le profit diffère de la plus-value créée par les salariés.
- 6.10. Le secteur privé a-t-il intérêt à ce que l'Etat développe ses interventions dans l'économie ? Distinguez divers types d'interventions (entreprises publiques, institutions publiques, commandes publiques, subsides publics) et montrez les aspects contradictoires de chacune de ces interventions.
- 6.11. En quoi les productions domestiques présentent-elles des aspects contradictoires pour les entreprises ?

C. Applications

- 6.12. Montrez par des exemples qu'un même travail peut être productif ou improductif.
- 6.13. Surtravail et plus-value :
- a) les *fonctionnaires* fournissent-ils du surtravail ? de la plus-value ?
 - b) les *salariés des entreprises publiques* fournissent-ils du surtravail ? de la plus-value ?
 - c) les *salariés des entreprises capitalistes* fournissent-ils tous du surtravail et de la plus-value ?
 - d) les *producteurs indépendants* fournissent-ils tous du « surtravail » et de la « plus-value » ?
 - e) les *capitalistes* créent-ils de la plus-value ?
- 6.14. Une région qui se désindustrialise est-elle condamnée à périliter économiquement ?
- 6.15. Les capitalistes ont-ils intérêt à la défense du revenu des producteurs paysans marginaux ? Distinguez capitalistes *agricoles* et *industriels*.
- 6.16. Quels effets les politiques suivantes ont-elles sur les salariés et sur les entreprises ?
- a) réduire les cotisations patronales à la sécurité sociale (les autres éléments du salaire restant inchangés) ;
 - b) laisser inchangés le salaire brut et le salaire-coût, mais réduire les cotisations salariales et les impôts sur le revenu.

CHAPITRE VII

TENDANCES ET CONTRADICTIONS FONDAMENTALES DE LA CROISSANCE

L'objectif de ce chapitre n'est pas d'esquisser une histoire du capitalisme. Il est plutôt de montrer quelques conséquences logiques découlant de trois principes généraux explicités dans les chapitres antérieurs, à savoir : 1. le profit repose sur le *surtravail* fourni par les salariés du secteur de production marchande (chapitre III, section 1) ; 2. le *profit* et l'*accumulation* constituent les finalités du système (chapitre III, section 2) ; 3. pour augmenter leur profit particulier, les entreprises se font mutuellement *concurrence* (chapitre V) et font concurrence aux producteurs non capitalistes (chapitre VI).

Les conséquences logiques découlant de ces trois principes se manifestent sous la forme de *tendances fondamentales* : développement de la mécanisation ; interdépendance croissante entre les travailleurs des diverses entreprises, branches et pays ; concentration croissante du capital entre les mains de grandes entreprises et groupes ; extension du salariat et de la production marchande ; contradiction entre profit et satisfaction des besoins sociaux. Les tendances fondamentales ainsi dégagées ne valent que comme tendances *générales* et de *longue période*. Elles peuvent se manifester avec des *intensités variables* selon les périodes et selon les pays.

Deux autres problèmes, qui résultent également des principes généraux explicités antérieurement, feront l'objet de chapitres spécifiques. Le chapitre VIII étudiera les conflits autour du *taux de plus-value*, au cœur même du système. Le chapitre IX examinera le problème des *crises*, qui n'ont cessé d'affecter la croissance.

1. LE DEVELOPPEMENT DE LA MECANISATION

Une des tendances les plus visibles réside dans la mécanisation croissante des processus de production. Après avoir *décrit* la transformation des techniques de production (§ 1.1.), on examinera le *rôle* joué par la mécanisation, non seulement dans les rapports *entre entreprises*, mais surtout dans les rapports *entre capitalistes et salariés* (§ 1.2.). On soulignera enfin le caractère *contradictoire* de la mécanisation : motivée par la recherche du profit, elle tend à éliminer la source même du profit (§ 1.3.)¹.

1.1. La transformation des techniques de production

Le capitalisme n'a pas bouleversé du jour au lendemain les techniques de production (et il ne les bouleverse pas nécessairement du jour au lendemain quand il s'introduit dans des secteurs de production précapitalistes). Schématiquement, en partant d'une production

¹ Nous emploierons de manière équivalente les termes « machinisme », « mécanisation » et « progrès technique » : le progrès technique se traduit essentiellement par le développement de la mécanisation, par l'introduction de machines (travail passé) en remplacement de producteurs actuels ou potentiels (travail vivant).

artisanale typique, on peut distinguer les trois étapes suivantes dans la transformation des techniques de production (voir tableau VII.1.)².

1. La première étape est celle de la *coopération simple*. Coopération, car les travailleurs individuels isolés cèdent la place à un travailleur collectif : les artisans indépendants sont rassemblés en un même lieu (la manufacture) et sous un même commandement (celui du capitaliste). Coopération simple, car les membres de ce travailleur collectif sont simplement juxtaposés : ils produisent en parallèle le même produit, chacun continuant à exercer le même métier qu'auparavant (mais dorénavant comme salarié).

Cette première étape ne s'accompagne d'aucune transformation notable dans les moyens de production mis en œuvre : ce sont les mêmes outils simples qui sont utilisés. Le processus de production reste, lui aussi, fondamentalement inchangé : chaque travailleur exécute comme auparavant la série complète des opérations nécessaires pour aboutir au produit fini. Chaque travailleur contrôle donc une gamme d'outils divers et met en œuvre une variété d'aptitudes : cela fait de chacun un travailleur complet, qualifié.

2. La deuxième étape est celle de la *coopération complexe* : au sein du collectif de travail on assiste à une *différenciation des tâches*, à une division technique du travail. Chaque travailleur n'exécute plus comme auparavant la série complète des opérations nécessaires pour aboutir au produit fini : les différentes opérations sont maintenant divisées et attribuées chacune à un groupe spécialisé d'individus. Chaque ouvrier devient un *travailleur parcellaire*, affecté à une catégorie spécialisée d'opérations : il ne développe plus qu'une catégorie particulière d'aptitudes, ne maîtrise plus qu'un type particulier d'outils (un outil parcellaire).

Cette deuxième étape, tout en modifiant le processus de travail, ne modifie pas fondamentalement les moyens de production : la différence avec l'étape antérieure consiste en ceci que chaque travailleur, pour remplir la fonction spécialisée à laquelle il est affecté, ne met en œuvre qu'une catégorie d'outils (et une catégorie spécialisée d'aptitudes).

Tableau VII.1. : La transformation des techniques de production

	Type d'entreprise			
	Atelier artisanal (travailleur individuel indépendant)	Entreprise capitaliste (travailleur collectif subordonné au capitaliste)		
		Manufacture avec coopération simple	Manufacture avec coopération complexe	Grande industrie
Division technique du travail	Non	Non	Oui	Oui
Moyens de travail utilisés	Outils simples	Outils simples	Outils simples	Machines-outils
Type de travail et rapports techniques	Travail qualifié contrôlant tous les outils	Travail qualifié contrôlant tous les outils	Travail parcellaire contrôlant un outil parcellaire	Travail parcellaire subordonné à la machine

² Pour une analyse vivante de la transformation des techniques de production, voir *Le Capital*, Paris, Editions sociales, Livre I, tome 2, chap. XII à XV. L'analyse concerne la production industrielle, mais elle peut être étendue – moyennant adaptations – au secteur des services : ici aussi on observe la division technique du travail avec ses corollaires (travail parcellaire, répétitif, déqualifié), la dissociation entre travail d'exécution et travail d'encadrement, le remplacement des salariés par des équipements modernes, etc.

3. La troisième étape est celle de la *grande industrie*. Les outils parcellaires sont remplacés par un système de machines-outils combinées et fonctionnant en même temps. A partir d'ici, l'ouvrier devient un appendice de la machine, soumis à la machine. « Dans la manufacture [1ère et 2ème étapes], l'ouvrier se sert de l'outil ; à la fabrique [3ème étape], il sert la machine. Dans le premier cas, c'est lui qui fait mouvoir le moyen de travail ; dans le second cas, il n'a qu'à suivre le mouvement. Dans la manufacture, les ouvriers sont les membres d'un mécanisme vivant ; dans la fabrique, ils ne sont que les compléments vivants d'un mécanisme mort qui existe indépendamment d'eux »³.

Cette situation fait perdre au travailleur tout contrôle sur le fonctionnement des moyens de production et sur le produit de son travail. Alors que dans la manufacture, la quantité et la qualité de la production dépendent fondamentalement de l'efficacité de chaque ouvrier (de son habilité, de son savoir-faire), dans la fabrique, elles dépendent fondamentalement de l'efficacité des machines (du progrès scientifique qui y est incorporé). En regard de celle-ci, l'habileté particulière des ouvriers compte peu : subordonnés à la machine, ils sont aussi de plus en plus déqualifiés et interchangeables.

1.2. Le double rôle de la mécanisation

1.2.1. Mécanisation et concurrence

Au niveau le plus apparent, chacune des étapes vers la mécanisation, de même que le développement ultérieur de la mécanisation, résultent de la concurrence. Comme on l'a vu au chapitre V, l'utilisation d'une technologie plus avancée par une entreprise particulière lui permet d'accaparer, au détriment des concurrents, une fraction plus grande de la masse totale de plus-value.

Concrètement, les entreprises innovatrices sur le plan technique sont en mesure de produire à la fois *plus* et à *moindre coût* (la valeur individuelle unitaire de leurs marchandises est inférieure à la valeur sociale unitaire). Elles augmentent ainsi leur taux de profit et leurs possibilités d'accumulation, aux dépens de leurs concurrents moins bien placés.

Les entreprises concurrentes sont obligées d'introduire à leur tour les innovations techniques : si elles ne le font pas, elles sont à la longue condamnées à disparaître (voir chapitre V, 2.3.1., et chapitre VI, 1.3.1. et 2.3.1.).

1.2.2. Mécanisation et domination

Arme essentielle dans la concurrence, la mécanisation joue un rôle tout aussi fondamental dans les rapports entre capitalistes et travailleurs. La transformation des techniques de production et le développement de la mécanisation ne sont pas neutres : elles permettent de renforcer la domination sur les salariés, aussi bien au niveau de chaque entreprise que dans l'ensemble de l'économie.

a) Domination au sein des entreprises

1. Au sein de chaque entreprise, la mécanisation permet le *passage d'une domination « formelle » à une domination « réelle »* sur les salariés.

Avant l'introduction du machinisme, on peut parler d'une *domination formelle* de la part des capitalistes. On entend par là la domination qu'ils exercent du simple fait qu'ils contrôlent, à l'exclusion des travailleurs, la *propriété* des moyens de production : ce fait leur

³ Ibid., p. 104.

permet d'acheter la force de travail des salariés et d'en extraire la plus-value, même si les salariés contrôlent encore le fonctionnement des moyens de production.

Avec le développement du machinisme, on passe à une *domination réelle*. On entend par là la domination exercée par les capitalistes contrôlant non seulement la *propriété* mais aussi le *fonctionnement* des moyens de production. A ce moment les travailleurs sont doublement subordonnés : obligés de travailler au profit des propriétaires des moyens de production, ils deviennent en outre des instruments de la machine contrôlée par ces propriétaires.

2. L'évolution vers une domination réelle s'accompagne, au sein du collectif de travail, d'une *dissociation entre travailleurs d'exécution et travailleurs d'encadrement*. En effet, avec la croissance des entreprises et le développement du machinisme, les capitalistes ne sont plus en mesure de contrôler par eux-mêmes le fonctionnement des moyens de production. Ce contrôle est assuré, en leur nom, par une minorité de cadres, travailleurs spécialisés dans les tâches d'encadrement technique et social : chercheurs travaillant à la mise au point des techniques nouvelles, ingénieurs assurant le contrôle et le réglage des processus de production, techniciens et contremaîtres chargés d'assurer la discipline des ouvriers et leur soumission à la cadence des machines, directeurs et « managers » exerçant la haute direction, etc. Le renforcement de la domination s'accompagne donc d'une dissociation parmi les salariés : une majorité croissante de salariés se trouve réduite à des tâches de pure exécution, à des travaux parcellaires, répétitifs, déqualifiés ; d'autre part, une minorité de salariés concentre les tâches d'encadrement technique et social⁴.

3. Même au stade de la grande industrie, la domination des chefs d'entreprise sur le processus de production n'est pas parfaite. Les salariés d'exécution, en particulier, peuvent se révéler incapables de suivre le rythme des machines ; ils peuvent réagir contre l'aliénation, le stress ou la monotonie de leur travail en pratiquant la grève, le sabotage, l'absentéisme. Face à ces circonstances et aux baisses de productivité qui en résultent, les entreprises ont tendance à adopter deux types de stratégies.

D'un côté, elles cherchent à développer des *expériences d'élargissement et/ou d'enrichissement des tâches* : élargir les tâches, c'est permettre aux travailleurs d'exécuter un cycle relativement complexe d'opérations plutôt qu'une tâche parcellaire et répétitive ; enrichir les tâches, c'est confier aux salariés d'exécution la responsabilité de tâches de réglage, contrôle, etc., réservés jusqu'ici à des cadres. Ces expériences, de même que les formules de « cercles de qualité », « management participatif », etc., sont destinées à atténuer la frustration des salariés concernés et à accroître la productivité de leur travail.

D'autre part, les entreprises cherchent à éliminer les salariés d'exécution – ainsi qu'une partie des salariés d'encadrement – par le recours à une *automation* grandissante des processus de production, notamment par l'utilisation de robots.

b) Domination sur le marché du travail

La transformation des techniques de production et le développement de la mécanisation n'ont pas seulement pour effet de changer la nature du travail salarié et les rapports au sein de l'entreprise. A ce premier effet, d'ordre qualitatif, s'ajoute un effet quantitatif : le progrès technique *accroît la productivité du travail présent, ce qui tend à diminuer les besoins en main-d'œuvre*⁵.

⁴ La distinction entre travail d'exécution et travail d'encadrement est plus pertinente que la distinction entre travail manuel et travail intellectuel : le travail le plus « manuel » suppose la mise en œuvre de facultés intellectuelles ; et des travailleurs « intellectuels » peuvent être réduits à des tâches de pure exécution.

⁵ a) La productivité du travail augmente à chacune des étapes distinguées. Le simple rassemblement des travailleurs dans la manufacture permet d'imposer une intensité plus grande du travail. A l'étape de la

Les besoins en main-d'œuvre sont le résultat de deux effets contradictoires : d'une part, la croissance de la *production* globale implique une *augmentation* de l'emploi (effet d'embauche) ; d'autre part, le progrès technique implique une hausse de la *productivité* du travail, et donc une *diminution* de l'emploi (effet d'expulsion). Dans les périodes de faible croissance, l'effet d'expulsion l'emporte sur l'effet d'embauche, ce qui provoque une extension du chômage. Dans les périodes de forte croissance, l'effet d'embauche l'emporte éventuellement sur l'effet d'expulsion, entraînant une pénurie de main-d'œuvre. Mais cette situation ne peut être que transitoire : la hausse des salaires qui en résulte accélère le processus d'innovations techniques visant à remplacer les travailleurs par des machines ; en outre, les pouvoirs publics mettent en œuvre des politiques visant à élargir l'offre de travail salarié (voir plus loin, 3.2.2.).

Le progrès technique crée donc un volant de chômage plus ou moins important selon les périodes. L'existence de ce chômage renforce la domination collective des capitalistes sur les travailleurs : le rapport de forces leur devient plus favorable pour imposer aux salariés les conditions de travail les plus « profitables » (modération salariale, intensification du travail).

1.3. Le caractère contradictoire de la mécanisation

Le progrès technique est introduit pour augmenter ou défendre le taux de profit des entreprises. En même temps, il a pour effet *d'expulser du processus de production la source même du profit* : des salariés, créateurs de plus-value, sont remplacés par des machines, qui ne créent aucune plus-value.

Le capitalisme affronte cette contradiction par deux voies complémentaires. D'une part, il cherche à *élargir sans cesse son échelle de production* : tout en maintenant un volant de chômage plus ou moins important, l'extension de la production globale procure des emplois créateurs de plus-value. D'autre part, il cherche à *relever le taux de plus-value* auquel sont soumis les salariés en activité : en augmentant la productivité, le progrès technique contribue d'ailleurs par lui-même à ce relèvement du taux de plus-value (voir chapitre IV, § 2.1., et chapitre VIII, § 1.2.).

Si le capitalisme peut développer le progrès technique tout en affrontant la contradiction inhérente à ce dernier, il est cependant incapable de pousser le progrès technique jusqu'à sa limite, à savoir l'automation généralisée des processus de production. Celle-ci libérerait entièrement les êtres humains de l'obligation au travail, mais elle signifierait aussi le tarissement complet de la plus-value. Il est vrai que certaines entreprises (voire certaines branches ou régions) peuvent pousser l'automation à son terme et bénéficier de transferts de plus-value en provenance d'entreprises (ou de branches ou régions) non automatisées ; par contre, l'automation universelle des processus de production est incompatible avec le capitalisme.⁶

coopération complexe, la division technique du travail contribue à accroître l'efficacité du processus de production. Mais c'est le développement de la mécanisation qui fait progresser le plus la productivité : y contribuent à la fois la *multiplication* des machines et l'*amélioration* de leurs performances.

b) Il faut souligner qu'il n'y a pas de lien *nécessaire* entre le progrès technique et le chômage. En théorie, le plein emploi peut être maintenu moyennant une réduction adéquate dans la durée du travail par salarié. En pratique, cette combinaison entre plein emploi et travail réduit contrecarre la logique du système, car elle restreint le profit et l'emprise sur les salariés : voir plus loin, 4.1.2., ainsi que l'annexe 4, 4.2.3.

⁶ Sur le profit d'une *entreprise* automatisée, revoir chap. V, 1.1.2. Sur le profit d'une *branche* automatisée, et sur l'incompatibilité entre capitalisme et automation *universelle*, voir l'annexe 10, 10.2.2.a (dernier alinéa et note 25).

2. LA CONTRADICTION CROISSANTE ENTRE LA SOCIALISATION DE LA PRODUCTION ET LA CONCENTRATION DU CAPITAL

Le capitalisme repose sur une opposition de classe fondamentale entre une masse de travailleurs salariés et une minorité de propriétaires capitalistes. Les premiers assurent collectivement la production des biens et services consommés dans la société, les seconds dirigent et orientent cette production sociale selon la logique du profit et de l'accumulation.

Cette opposition s'exacerbe avec le temps. D'une part, le travail des producteurs salariés constitue un réseau de plus en plus vaste et interdépendant : c'est le phénomène de la *socialisation de la production* (§ 2.1.). D'autre part, la propriété capitaliste devient une affaire de plus en plus privée, en ce sens qu'une minorité restreinte contrôle une part grandissante du capital global : c'est la *concentration du capital* (§ 2.2.).

2.1. La socialisation de la production

La production devient une œuvre de plus en plus collective et universelle. D'une part, les *activités* de production constituent un réseau de plus en plus intégré : les travailleurs deviennent étroitement interdépendants à l'intérieur de chaque entreprise ; l'interdépendance se développe aussi entre les diverses entreprises et branches, et donc entre les travailleurs de toutes ces entreprises et branches. D'autre part, les *lieux* de production constituent eux-mêmes un réseau de plus en plus intégré : l'interdépendance s'accroît entre les divers pays, et donc entre les travailleurs du monde entier. La socialisation de la production peut donc être définie comme *l'intégration ou l'interdépendance croissante entre les travailleurs*, aussi bien à l'intérieur des entreprises que dans les rapports entre branches et entre pays.

2.1.1. L'interdépendance croissante entre les activités de production

a) Dans les entreprises : la division technique du travail

Dans l'atelier artisanal et la manufacture avec coopération simple, chaque travailleur accomplit l'ensemble des opérations nécessaires pour aboutir au produit fini (voir plus haut, § 1.1.). Dans les deux cas, les produits du travail peuvent être individualisés : il est possible d'attribuer telle marchandise à tel producteur⁷.

Avec le passage à la coopération complexe et à la grande industrie, cette individualisation des produits n'est plus possible. L'entreprise connaît dorénavant une *division technique du travail*, c'est-à-dire une répartition du travail entre différentes catégories de travailleurs spécialisés et interdépendants. Aucun travailleur ne peut dire que le produit final est *son* produit : *les produits résultent d'un travail intégré*, ils ne peuvent être attribués qu'à un collectif de travailleurs.

La division technique du travail n'est *pas un phénomène neutre*, purement technique. D'une part, elle est mise en œuvre pour accroître le profit. D'autre part, comme on l'a vu plus haut (1.2.2.a), elle renforce la domination sur les travailleurs parcellisés et instaure une hiérarchie entre travailleurs d'encadrement et travailleurs d'exécution⁸.

⁷ Cette attribution d'une marchandise particulière à un producteur particulier n'est strictement justifiée que si le producteur considéré fabrique lui-même ses moyens de production : voir ci-dessous, 2.1.1.b.

⁸ La *division technique* du travail s'accompagne donc d'une *division sociale* du travail, c'est-à-dire d'une répartition du travail entre classes ou groupes sociaux distincts : salariés d'exécution, salariés d'encadrement, capitalistes. Sur la définition des classes sociales, voir l'annexe 12. Le concept de *division sociale du travail* ne doit pas être confondu avec le concept de *division du travail social* (analysé ci-dessous, 2.1.1.b).

b) *Entre branches : la division du travail social*

L'interdépendance entre les activités de production déborde largement le cadre de chaque entreprise. Elle se manifeste également par le fait que les diverses entreprises et branches sont interdépendantes pour leurs approvisionnements et pour leurs débouchés : chacune d'elles est intégrée à une division du travail à l'échelle de toute la société. Cette division du travail élargie est appelée *division de la production sociale* ou *division du travail social*. On peut la définir comme la répartition de la production globale ou du travail total entre différentes branches de production spécialisées et interdépendantes, qui s'achètent et se vendent leurs marchandises respectives⁹.

L'interdépendance entre les branches s'approfondit avec le temps, aussi bien en aval (destination des produits) qu'en amont (origine des moyens de production et des moyens de consommation).

- Côté *aval*, chaque branche travaille directement ou indirectement pour un nombre croissant d'autres branches. Ainsi l'industrie chimique : lorsqu'elle apparaît comme branche distincte, elle ne travaille que pour un petit nombre d'industries ; mais le champ d'utilisation de ses produits s'élargit progressivement, au point d'être aujourd'hui pratiquement universel. Le même élargissement des débouchés s'observe, à des degrés divers, pour toutes les branches produisant des moyens de production. Quant aux branches produisant des moyens de consommation, elles créent des biens et services qui sont utilisés par les travailleurs de toutes les branches d'activité.

- Côté *amont*, chaque branche s'approvisionne directement ou indirectement auprès d'un nombre croissant d'autres branches. Ainsi l'agriculture : à l'origine, elle produisait elle-même ses moyens de production (outils, engrais, etc.) ; mais progressivement, elle fait appel à des moyens de production achetés à des industries de plus en plus diverses : matériel agricole, produits chimiques, énergie électrique, pétrole, etc. Qu'elles produisent des moyens de production ou des moyens de consommation, toutes les branches élargissent de manière analogue leurs approvisionnements en moyens de travail et matières premières. Et l'on peut ajouter que les travailleurs de toutes les branches s'approvisionnent en moyens de consommation auprès d'une variété croissante de branches.

Considérons les seuls approvisionnements en moyens de production et remontons la chaîne de ces approvisionnements en partant de n'importe quelle branche : l'industrie X achète ses moyens de production aux industries A, B, C, qui elles-mêmes achètent leurs moyens de production aux industries L, M, N, et ainsi de suite ... : on réalise que toute production fait appel, à des degrés divers, à du travail presté un peu partout dans l'ensemble de l'économie. En ce sens, aucune entreprise ou branche ne peut dire que le produit lancé sur le marché est *son* produit : les produits sont le résultat d'un travail collectif, non seulement au niveau de chaque entreprise, mais aussi au niveau de l'ensemble de la société ; la production de n'importe quel bien ou service fait appel à une variété croissante de producteurs, répartis dans l'ensemble de l'économie. *La production de n'importe quel bien ou service devient ainsi une œuvre de plus en plus collective* : elle fait appel à une variété croissante de producteurs divers¹⁰.

[9] L'interdépendance entre les branches est analysée de manière abstraite au livre II du *Capital*, dans les « schémas de reproduction ». Ceux-ci constituent les ancêtres des actuels « tableaux de relations inter-industrielles » (input-output tables). Pour un aperçu sur les « schémas de reproduction », voir l'annexe 11.

10 Deux remarques pour dissiper d'éventuelles ambiguïtés :

- Les producteurs en question comprennent aussi bien les producteurs *directs* (qui assurent les opérations de transformation dans l'entreprise ou la branche considérée) que les producteurs *indirects* (qui participent, de près ou de loin, à la production des moyens de production). Une production automatisée ne fait appel à aucun producteur direct, mais requiert de multiples producteurs indirects.
- Le fait que la production d'une marchandise fasse appel à une variété croissante de producteurs ne signifie pas que la valeur unitaire de cette marchandise augmente : les transformations techniques impliquent au contraire des hausses de productivité et donc une diminution de la valeur unitaire des marchandises.

La division du travail social n'est *pas un phénomène neutre*, purement technique. Tout comme la division technique du travail, elle est mise en œuvre pour accroître le profit : elle se développe dans la mesure où elle permet d'élargir les débouchés et/ou de réduire les coûts.

2.1.2. L'interdépendance croissante entre les pays : la division internationale du travail

L'interdépendance entre les activités de production déborde le cadre de chaque territoire national : les diverses entreprises et branches dépendent plus ou moins, pour leurs approvisionnements et pour leurs ventes, de fournisseurs et de clients situés hors du territoire national. Parallèlement à la division du travail social (entre branches), il existe une *division internationale du travail* (entre pays). Celle-ci peut être définie comme la répartition de la production mondiale entre différents pays relativement spécialisés et interdépendants, chaque pays exportant aux autres les produits dans lesquels il est relativement spécialisé¹¹.

L'interdépendance entre les pays s'approfondit avec le temps. Cela se traduit par un accroissement des échanges internationaux (exportations et importations), aussi bien de moyens de production (matières premières, énergie, biens d'équipement) que de moyens de consommation. L'accroissement des échanges internationaux est stimulé par les progrès techniques et par la baisse des coûts dans les transports. Grâce à celle-ci, des régions géographiquement éloignées peuvent être économiquement rapprochées : les entreprises sont en mesure de vendre aux quatre coins du monde, le charbon local peut être concurrencé par le pétrole étranger, les fruits du pays par des variétés exotiques.

Comme ci-dessus, remontons la chaîne des approvisionnements en moyens de production en partant de n'importe quelle branche. Si l'on tient compte également des lieux où sont produits les moyens de production successivement achetés, on réalise que n'importe quel bien ou service, produit n'importe où, est le résultat d'un travail plus ou moins universel : toute production fait appel, à des degrés divers, à du travail presté un peu partout dans le monde. Au fil du temps, *la production de n'importe quel bien ou service devient une œuvre de plus en plus universelle* : elle fait appel à des travailleurs répartis dans des régions de plus en plus diversifiées.

Tout comme la division technique du travail au sein des entreprises et la division de la production sociale entre branches, la division internationale du travail est *loin d'être un phénomène neutre*. Elle est organisée de manière prépondérante par les grandes entreprises et les Etats des pays dominants, qui façonnent à leur profit la structure productive des pays dominés. Ce conditionnement de la structure productive des pays dominés par les pays dominants constitue l'*impérialisme économique*¹².

[11] Dans la division technique du travail, ainsi que dans la division de la production sociale, la spécialisation est *absolue* : chaque travailleur est confiné à l'une ou l'autre tâche précise, chaque branche produit l'une ou l'autre marchandise déterminée. Dans la division internationale du travail, au contraire, la spécialisation n'est jamais que *relative* : même s'il n'exporte qu'un seul type de bien, tout pays produit nécessairement sur place une gamme variée de moyens de consommation et de moyens de production (habitat et matériaux de construction, soins de santé, transports locaux, etc.).

12 La théorie de l'impérialisme dépasse le cadre de cet exposé. Quelques remarques sont cependant utiles ici.
a) L'impérialisme économique s'exerce à l'aide de moyens proprement économiques (« pacifiques ») et/ou à l'aide de moyens politiques (plus ou moins violents). Le *moyen économique* par excellence, c'est la liberté de circulation des marchandises et des capitaux : le libre-échange des marchandises permet aux pays techniquement avancés de ruiner les productions concurrentes des pays moins avancés ; la libre circulation des capitaux permet aux grandes entreprises des pays dominants de s'implanter directement, en fonction de leurs propres intérêts, dans les économies des pays dominés. Les *moyens politiques* de l'impérialisme économique sont extrêmement diversifiés : « pacte colonial » interdisant la fabrication locale de produits susceptibles de concurrencer les importations en provenance de la métropole ; imposition du libre-échange

La division internationale du travail entre pays dominés et pays dominants s'est partiellement transformée depuis les années 1960. Dans la division internationale *traditionnelle*, les pays dominés exportaient des matières premières minières et agricoles vers les pays dominants et en importaient des produits industriels (moyens de consommation et équipements). Dans la *nouvelle* division internationale du travail, certains pays dominés exportent eux-mêmes divers produits industriels en échange d'autres produits industriels : ils exportent en général des biens industriels incorporant surtout du travail non qualifié (acier, conserves, vêtements, pièces de voitures et de moteurs, etc.), tandis que les pays dominants se réservent la production de biens et services plus sophistiqués, faisant davantage appel à une main-d'œuvre qualifiée (machines-outils, technologie)¹³.

2.2. La concentration du capital

Alors que la production de n'importe quel bien ou service est une œuvre de plus en plus collective et universelle, *le contrôle sur l'ensemble des productions* est de plus en plus une affaire privée : il est assuré par une minorité restreinte, qui contrôle une part sans cesse croissante du capital global sous ses différentes formes (capital-argent, capital productif, capital-marchandises). C'est le phénomène de la *concentration du capital*¹⁴.

La concentration du capital est un produit nécessaire de la concurrence. Chaque entreprise cherche à élargir *son* capital, *ses* profits et capacités d'accumulation, au détriment des autres. Dans cette lutte concurrentielle, les entreprises les plus fortes *éliminent*, *absorbent* ou *se soumettent* des entreprises plus faibles. C'est par ces diverses voies que se réalise la concentration du capital global et que se renforce une oligarchie contrôlant l'ensemble de l'économie mondiale.

En parallèle avec le paragraphe précédent, on étudiera le processus de concentration du capital en négligeant, dans une première étape, sa dimension internationale.

dans les relations économiques internationales (voir le rôle de l'Organisation Mondiale du Commerce à l'heure actuelle) ; établissement de tarifs douaniers ou d'autres barrières protectionnistes violant le principe du libre-échange mais destinées à sauver des industries localisées dans les pays dominants ; octroi de « prêts liés » spécifiant les productions à réaliser et obligeant à acheter les moyens de production dans le pays prêteur ; octroi de « crédits conditionnels » subordonnés à la mise en oeuvre de « politiques d'ajustement structurel » (rôle actuel du Fonds Monétaire International) ; etc.

b) Les divers moyens cités ci-dessus relèvent de l'impérialisme *économique*. Celui-ci se complète d'un impérialisme *politico-militaire* et d'un impérialisme *culturel*.

c) La division simple entre pays dominants et pays dominés fait place, dans la réalité, à une structure *hiérarchisée* de pays dominants et de pays dominés. Cette structure hiérarchisée est *mouvante* : au leadership mondial de l'Angleterre a succédé celui des Etats-Unis ; pays jadis dominé, le Japon a accédé au rang de superpuissance mondiale.

¹³ La division internationale du travail ne se limite évidemment pas à la répartition de la production mondiale entre pays dominants et pays dominés. Elle concerne tout autant – et même davantage – la répartition de la production à l'intérieur du groupe des pays dominants : la plus grande partie des échanges internationaux se réalise à l'intérieur de ce groupe de pays.

¹⁴ Deux remarques terminologiques :

a) Dans *Le Capital*, le terme « concentration » désigne le simple accroissement de la taille d'une entreprise, tandis que le terme « centralisation » désigne la réunion de divers capitaux sous un même contrôle. Nous utilisons ici le terme « concentration » dans son sens habituel, à savoir la réunion de divers capitaux sous un même contrôle.

b) On peut parler indifféremment de *concentration du capital* ou de *concentration de la propriété capitaliste*, à condition d'envisager la *propriété réelle* (c'est-à-dire le pouvoir de disposition) plutôt que la propriété juridique sur les entreprises (la propriété réelle tend à se concentrer, alors que la propriété juridique peut se disperser parmi une multitude d'actionnaires).

2.2.1. La concentration à l'échelle des branches de production

a) La concentration dans l'industrie¹⁵

Une arme essentielle dans la concurrence consiste à produire à moindre coût que les concurrents, en particulier grâce à l'innovation technique : produisant à moindre coût, l'entreprise innovatrice est en mesure de vendre ses marchandises à moindre prix et d'augmenter ainsi son échelle de production et son profit. Les effets de cette concurrence par les prix sont connus : quelle que soit leur capacité de survie à court terme, les entreprises incapables d'adapter leur technique sont à la longue condamnées à faire faillite et à disparaître (voir chapitre V, 2.3.1., et chapitre VI, 1.3.1. et 2.3.1.). En longue période, on assiste donc à un processus de *concentration par élimination* : dans chaque branche, les entreprises marginales disparaissent et des entreprises de plus en plus grandes, en nombre restreint, concentrent une fraction croissante du capital-argent, des moyens de production et forces de travail, de la production de marchandises.

L'extension de ces grandes entreprises a très tôt posé un problème de financement : avec l'importance croissante du machinisme, où trouver la masse de capital-argent nécessaire au lancement et au développement d'une grande entreprise ? Les revenus personnels et les profits tirés de cycles de production antérieurs n'y suffisent plus. Deux méthodes ont permis de contourner cet obstacle financier : la constitution de *sociétés anonymes* et le recours aux *emprunts bancaires*. Ces deux méthodes ont permis le rassemblement d'une multitude de capitaux, petits et gros, et ont ainsi procuré le capital-argent requis par les grandes entreprises.

La constitution de sociétés anonymes et le recours aux emprunts introduisent une dissociation entre la *propriété juridique* et la *propriété réelle* des entreprises. La formule des *sociétés anonymes* disperse la propriété juridique parmi l'ensemble des actionnaires : chacun participe à la propriété juridique de l'entreprise en fonction du nombre d'actions qu'il possède. Cette dispersion de la propriété juridique n'empêche pas le capitaliste de conserver l'exclusivité de la propriété réelle ; il n'est même pas nécessaire pour cela qu'il détienne la majorité des actions de son entreprise : la détention d'une « minorité de contrôle », très variable selon les cas, suffit pour avoir le pouvoir de décision effectif¹⁶. Le financement par l'*emprunt* introduit une autre dissociation entre propriété juridique et propriété réelle : le prêteur garde la propriété juridique sur l'argent prêté, mais c'est l'emprunteur qui a le pouvoir d'en disposer.

Les financements extérieurs et les profits réalisés favorisent la croissance des grandes entreprises dans différentes directions complémentaires, qui renforcent chacune la concentration du capital.

1. *A l'intérieur de la branche* où elles opèrent au départ, les grandes entreprises peuvent utiliser le capital-argent disponible pour introduire de *nouveaux progrès techniques*, renforçant ainsi leur compétitivité et leur part de marché (baisse du coût de production unitaire et augmentation des ventes). Cela tend à accélérer, à l'intérieur de chaque branche, le processus de *concentration par élimination* des entreprises marginales.

La concentration du capital favorise dans beaucoup de branches la conclusion d'accords entre les grandes entreprises survivantes. Plutôt que de poursuivre une concurrence par les prix dangereuse pour chacune d'elles, les grandes entreprises préfèrent

¹⁵ Le terme « industrie » est utilisé ici pour faire bref : il recouvre en fait toutes les branches de production (industrielles, agricoles, de services) à l'exclusion du seul secteur bancaire.

¹⁶ Le contrôle d'une société peut être assuré en détenant une minorité parfois très réduite du capital social (20 % ou moins). Il en est ainsi parce que la plupart des petits et moyens actionnaires ne participent pas aux assemblées générales, ne se font pas représenter, ou donnent procuration à de gros actionnaires.

à certains moments s'entendre sur un prix commun profitable à toutes : elles le fixent à un niveau supérieur au prix de libre concurrence et relèvent ainsi le taux de profit moyen de la branche. Les ententes ainsi conclues sont des *ententes monopolistes*, les prix fixés sont des *prix de monopole*¹⁷.

Les ententes monopolistes suppriment provisoirement la concurrence par les prix, mais non la concurrence elle-même. Chaque entreprise cherche comme toujours à maximiser son taux de profit particulier et à capter les clients des entreprises concurrentes. Mais l'abandon (provisoire) de la concurrence par les prix les conduit à développer (de manière définitive) une concurrence par les stratégies de marché : chaque entreprise développe la *publicité* pour ses propres produits, lance de nouvelles *marques* ou de nouvelles présentations pour un produit fondamentalement inchangé, *différencie* ses produits par rapport à ceux de ses concurrents et cherche à faire reconnaître les qualités spécifiques (vraies ou supposées) de ses propres produits, etc.

2. Les grandes entreprises peuvent également utiliser le capital-argent disponible pour diversifier leur production, pour investir dans la production de nouvelles marchandises : au lieu de se cantonner dans la branche où elles opèrent au départ, elles s'implantent – directement ou via la création de filiales – dans d'autres branches de production.

La conclusion d'ententes monopolistes dans la branche d'origine stimule d'ailleurs cette orientation du capital-argent vers de nouvelles branches. En effet, pour maintenir à leur avantage des prix et des taux de profit supérieurs à ceux qui résulteraient de la libre concurrence, les entreprises ont intérêt à contrôler de près toute augmentation de la production dans cette branche : mieux vaut donc effectuer une partie des investissements nouveaux dans d'autres branches de production.

En diversifiant ainsi leur production, les grandes entreprises deviennent des *conglomérats*, c'est-à-dire des sociétés regroupant des unités de production relevant de branches différentes. Le développement des conglomérats renforce la concentration du capital au niveau des branches : un nombre restreint de sociétés concentre une fraction croissante de l'ensemble du capital-argent, du capital productif et de la production. A cette *concentration par diversification* s'ajoute un renforcement de la concentration par élimination : dans les branches nouvelles où elles s'implantent, les grandes entreprises adoptent également des techniques de pointe, y accélérant ainsi l'élimination des entreprises marginales.

3. Les grandes entreprises peuvent également s'agrandir sans prendre l'initiative d'améliorations techniques ou de productions nouvelles. Avec leur capital-argent, elles peuvent se contenter de *racheter et absorber* des entreprises plus faibles, qui disparaissent en tant qu'entités juridiques distinctes. Elles peuvent aussi *fusionner* avec des entreprises de force équivalente, constituant avec elles une nouvelle entité juridique.

Ces absorptions et fusions donnent lieu à la formation de *trusts*. On distingue des trusts *horizontaux*, nés de la fusion-absorption d'entreprises d'une même branche (automobiles par exemple) et des trusts *verticaux*, nés de la fusion-absorption d'entreprises ayant entre elles des rapports de clients à fournisseurs (par exemple, une entreprise produisant des voitures et une autre fabriquant des pneus). Les trusts horizontaux renforcent la concentration du capital au niveau de la branche, les trusts verticaux la renforcent au niveau de l'ensemble des branches. Dans les deux cas, on parlera de *concentration par fusion-absorption*.

¹⁷ Ces accords peuvent être *explicites* ou *implicites*. Un exemple d'accord *implicite* est celui du « leadership des prix », en vertu duquel les prix fixés par une entreprise dominante sont spontanément adoptés par ses concurrents immédiats. Le cas typique d'accord *explicite* est l'accord de *cartel*, qui fixe des quotas de marché ainsi qu'un prix de vente permettant à un participant le moins efficace de réaliser un profit « normal ».

Tableau VII.2. : Diverses formes de concentration du capital

<i>Forme de concentration</i>	<i>Procédé mis en œuvre</i>	<i>(Concept spécifique utilisé ici)</i>
1. par élimination	progrès technique et concurrence par les prix	—
2. par diversification	investissement dans de nouvelles branches	(conglomérats)
3. par fusion-absorption	fusion avec – ou absorption – d'autres sociétés	(trusts)
4. par contrôle pyramidal	participation dans le capital d'autres sociétés	(holdings)
5. par sous-traitance	domination de fait sur les sous-traitants	—

Note : Ces phénomènes se déroulent dans tous les secteurs (pour le secteur financier : voir 2.2.1.b) ainsi qu'à l'échelle internationale (voir 2.2.2.)

4. Au lieu de racheter et d'absorber des entreprises plus faibles, les grandes entreprises peuvent se contenter d'en *prendre le contrôle*, tout en les laissant subsister juridiquement. Prendre le contrôle d'une entreprise, c'est être capable d'en assurer la direction effective, c'est en avoir la *propriété réelle*. Il n'est pas nécessaire pour cela de racheter la totalité ni même la majorité des actions de l'entreprise que l'on veut contrôler : il suffit, encore une fois, d'en détenir une « minorité de contrôle », variable selon les cas.

Les grandes entreprises qui acquièrent ainsi le contrôle d'autres entreprises deviennent des *holdings*. Les holdings peuvent être définis comme des sociétés possédant des actions de diverses autres sociétés juridiquement distinctes et soumettant ces dernières à une stratégie unifiée.

Le phénomène des minorités de contrôle permet à certaines sociétés de se soumettre une pyramide extrêmement large d'entreprises. Supposons qu'un holding A acquière une minorité de contrôle dans une dizaine de sociétés, qui elles-mêmes en contrôlent une série d'autres, et ainsi de suite : cette succession de contrôles en cascade place le holding A à la tête d'une véritable pyramide industrielle. Dans le cas des holdings, on parlera donc de *concentration par contrôle pyramidal*.

5. Les grandes entreprises peuvent enfin exercer un contrôle sur de petites entreprises juridiquement distinctes en recourant à la *sous-traitance* (voir chapitre V, 2.2.2.). Le contrôle exercé par une grande entreprise ne suppose ici aucune participation dans le capital des petites entreprises sous-traitantes : il repose entièrement sur une domination de fait, sur la capacité qu'a la première d'imposer aux secondes des normes de production (normes techniques, de qualité, de délais, de prix). Dans la mesure où elle impose ce genre de normes, la grande entreprise dispose en fait de la *propriété réelle* sur les petites entreprises sous-traitantes. La grande entreprise et les diverses entreprises sous-traitantes constituent autant d'entités juridiques distinctes, mais la propriété réelle sur toutes ces entreprises est concentrée entre les mains de la première : on parlera donc de *concentration par sous-traitance*¹⁸.

¹⁸ Si la grande entreprise se contente de *déléguer* des activités qu'elle exerçait elle-même jusque-là, le degré de concentration reste inchangé. Il n'augmente que si la grande entreprise utilise la sous-traitance pour *élargir* le rayon des activités qu'elle contrôle.

b) L'interpénétration du capital bancaire et du capital industriel

Le secteur bancaire connaît depuis l'origine un processus de concentration analogue à celui qui touche l'ensemble des branches de production : élimination des banques ayant prêté à mauvais escient, processus d'absorption ou de fusion, prise de contrôle de la part des grandes banques sur les petites¹⁹. Les grandes banques s'étendent ainsi au détriment des petites et concentrent une part croissante de l'activité du secteur : quelques grandes banques finissent par posséder l'immense majorité des dépôts et accordent l'immense majorité des crédits.

Les rapports entre le secteur bancaire et les autres branches ont été de plus en plus étroits, leurs intérêts de plus en plus imbriqués.

Dans un premier temps, les banques ont exercé un contrôle prépondérant sur l'industrie. Elles l'ont d'abord exercé d'une manière indirecte, dans la mesure où elles *prêtaient* du capital-argent aux entreprises confrontées au développement du machinisme. Elles l'ont ensuite exercé de manière directe, certaines banques se transformant en *banques d'affaires* : celles-ci, tout comme les holdings, prennent des participations significatives dans une variété d'entreprises juridiquement indépendantes et les soumettent à une stratégie unifiée. Par ses crédits et participations, le secteur bancaire a joué un rôle décisif dans le développement industriel et dans le processus même de concentration industrielle²⁰.

Un mouvement en sens inverse s'est fait jour plus récemment : les holdings d'origine industrielle investissent eux-mêmes une part de leurs profits dans des activités bancaires et cherchent à prendre le contrôle de sociétés à dominante financière. Ainsi s'estompe la frontière entre capital industriel et capital bancaire : les deux s'interpénètrent, sans que l'on puisse parler de prépondérance de l'un sur l'autre.

c) La domination des groupes

Les pages qui précèdent ont signalé les diverses voies par lesquelles se réalisent la croissance des grandes entreprises et la concentration du capital : introduction de progrès techniques et élimination d'entreprises marginales, diversification de la production (phénomène des conglomérats), fusions et absorptions (phénomène des trusts), prises de contrôle (phénomène des holdings), recours à la sous-traitance. A des degrés divers, ces processus concernent tous les secteurs d'activité : industrie, agriculture, services, commerce, banque. Toute la vie économique est en définitive dominée par un certain nombre de *groupes* (conglomérats, trusts, holdings) étendant leur contrôle, direct ou indirect, dans les différents secteurs.

*2.2.2. La concentration à l'échelle mondiale**a) Le processus de concentration internationale*

Si l'on prend en compte l'espace mondial, une voie supplémentaire s'ouvre pour la croissance des grandes entreprises et la concentration du capital. Les grandes entreprises peuvent utiliser le capital-argent disponible pour *diversifier leurs implantations géographiques* : au lieu de se cantonner dans le pays où elles opèrent au départ, elles créent des filiales produisant à l'étranger. Elles deviennent ainsi des *firmes multinationales*, c'est-à-dire des sociétés regroupant des unités de production situées dans plusieurs pays. Le

¹⁹ Les banques se développent également par diversification, en s'implantant dans le secteur industriel : voir ci-dessous.

²⁰ En pénétrant dans le secteur industriel, le capital bancaire est devenu ce que l'on a appelé le *capital financier* (dans la terminologie forgée par Hilferding)

développement de firmes multinationales dans une branche donnée y renforce la concentration du capital à l'échelle mondiale : ces firmes contrôlent une fraction croissante du capital, de l'emploi et de la production mondiale de la branche. On parlera dans ce cas de *concentration par exportation du capital*²¹.

D'autre part, les divers processus de croissance et de concentration précédemment distingués se déroulent également à l'échelle mondiale : élimination d'entreprises par le jeu de la *concurrence internationale*, formation de *conglomérats multinationaux* (sociétés diversifiant à la fois leurs productions et leurs implantations géographiques), formation de *trusts multinationaux* (par fusion ou absorption d'entreprises situées dans des pays différents), développement de *holdings multinationaux* (par prise de contrôle sur des entreprises situées dans différents pays), recours à la *sous-traitance internationale*.

Tous ces processus sont stimulés par les progrès techniques dans les moyens de transport et de communication : la baisse du coût des transports met en concurrence des entreprises situées aux quatre coins du globe ; le développement des télécommunications permet de relier instantanément un centre de décision à des entreprises dispersées dans le monde.

b) Le renforcement d'une oligarchie économique

Concentration croissante à l'intérieur de chaque secteur de production (y compris le secteur bancaire), développement de holdings et de banques d'affaires élargissant leur contrôle sur plusieurs secteurs de production et plusieurs pays, interpénétration du capital industriel et bancaire à l'échelle nationale et internationale, tous ces processus simultanés contribuent à la formation et au renforcement d'une *oligarchie* dominant l'ensemble de l'économie mondiale : un petit nombre (oligos) de dirigeants capitalistes concentre la propriété réelle, le pouvoir (arché) sur une part croissante du capital-argent, du capital productif et du capital-marchandises à l'échelle du monde entier.

L'oligarchie économique mondiale ne constitue pas une classe unifiée : elle est constituée de différents groupes qui se font concurrence, chacun cherchant à augmenter sa puissance aux dépens des autres.

Les groupes dominants à l'échelle mondiale ont une « attache » nationale : on distingue ainsi des groupes nord-américains, allemands, japonais, etc. Mais leurs activités, leurs sources de profit, sont réparties dans le monde entier : ils peuvent donc entrer en conflit d'intérêts aussi bien avec leur pays d'attache qu'avec les pays où ils opèrent. Tout en profitant de l'existence d'Etats nationaux (pour recevoir des subsides, des commandes, des protections douanières, etc.), ils s'émancipent des frontières nationales et échappent en bonne partie aux possibilités de contrôle de la part des divers Etats.

De même que la concentration du capital à l'intérieur d'une branche favorise des ententes entre les grandes entreprises de cette branche, la concentration du capital à l'échelle mondiale donne lieu à des ententes entre groupes opérant à cette échelle (accords de recherche, d'approvisionnement, de distribution, entre groupes nord-américains, européens, japonais ; entreprises communes ; etc.). Mais de telles ententes – toujours provisoires – ne suppriment jamais la concurrence entre les entreprises ni la concurrence entre les groupes.

²¹ a) Si la grande entreprise se contente de *délocaliser* une partie de sa production, de la transférer d'un pays à un autre, le degré de concentration du capital reste inchangé. L'implantation de filiales à l'étranger ne donne lieu à un renforcement de la concentration que si la grande entreprise *élargit* par là le volume de sa production globale.

b) Qu'il y ait simple délocalisation ou élargissement de la production, l'exportation du capital diffuse ou renforce le système capitaliste à l'étranger : elle est un vecteur essentiel de la mondialisation de ce système.

Etant donné leur puissance, les groupes dominants à l'échelle mondiale interviennent de manière prépondérante pour organiser la division internationale du travail (voir ci-dessus, 2.1.2.) et pour façonner le destin économique des populations de la planète²².

3. L'EXTENSION DE LA PRODUCTION, DU SALARIAT ET DES MARCHES

Comme on l'a expliqué au chapitre III, la finalité de la production capitaliste est le profit recherché pour lui-même. Les profits obtenus sont en grande partie *accumulés* plutôt que consommés : ils sont réinvestis en moyens de production et forces de travail supplémentaires, en vue d'obtenir dans la suite des profits encore plus grands. Par conséquent, les cycles successifs du capital, représentés par la formule $A \rightarrow M_0$ (MP, FT) $\rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$, se répètent à une échelle toujours plus grande. Cette *reproduction élargie*, cette croissance, concerne les diverses formes sous lesquelles le capital se présente dans chaque cycle : *capital-argent* (A au départ, A^+ à l'arrivée), *capital productif* (moyens de production et forces de travail) et *capital-marchandises*.

3.1. La généralisation du « règne de la marchandise »

L'accroissement du capital-marchandises est d'autant plus vif que se développe la *mécanisation* des processus de production : le propre du travail mécanisé, c'est de pouvoir produire plus (et à moindre valeur unitaire) que le simple travail manuel, c'est de pouvoir augmenter la production de marchandises dans des proportions plus considérables que le travail (passé et présent) requis pour les produire.

L'accroissement du capital-marchandises résulte tout autant de la *diversification* constante de la production capitaliste. Celle-ci multiplie les biens matériels lancés sur le marché, envahit les services, s'étend à tous les domaines de la vie (culture, communication, etc.) : la croissance capitaliste, c'est la généralisation du « règne de la marchandise »²³.

3.2. La création et l'extension du salariat

La croissance implique une extension du capital productif sous ses deux formes, moyens de production et *forces de travail*. Les entreprises contrôlent la production des moyens de production et peuvent en principe la développer selon les exigences de la croissance (de même, elles peuvent en principe assurer le développement voulu de la production des moyens de consommation). Mais les forces de travail salariées, à l'encontre

²² Les groupes dominants interviennent de manière prépondérante, mais non exclusive : les décisions de tous les producteurs – et des Etats – jouent un rôle en ces matières, même si leur influence est nettement moindre que celle des groupes dominants.

²³ « En quelques décennies, la sphère capitaliste – guidée par le profit et dominée par l'argent – s'est étendue à toutes les activités de la vie : les besoins les plus fondamentaux, jusqu'ici pourvus gratuitement grâce aux bontés de la nature (l'eau que l'on boit, l'air que l'on respire), comme les besoins les plus sophistiqués (notamment en matière de stockage, traitement et transmission de l'information) ; mais aussi les besoins qui, jusqu'ici, étaient pris en charge au sein de la famille et de la petite communauté (soins des enfants, des malades, des personnes âgées, sécurité)... La sphère capitaliste a tout pénétré, transformé, exacerbé : le sport, l'art, l'érotisme, la pornographie, la drogue. Les athlètes sont transformés en hommes-sandwichs, obligés de porter l'étiquette ou le drapeau de l'entreprise qui les « sponsorise » : c'est le cas aussi des derniers aventuriers, et de plus en plus d'artistes et de chercheurs... Les messageries roses, les nouveaux maquereaux de l'érotisme ou de la pornographie : des entreprises comme les autres, et parfois de grands groupes actifs dans la culture et la communication. L'information, le spirituel, l'idéal, l'angoisse, la mort : tout est matière à vente et à profit. (...) Nous voici, en moins d'une génération, pris dans les filets d'une marchandisation généralisée, dominant pratiquement tous les aspects de la vie sociale ». Beaud M. : *L'économie mondiale dans les années 1980*, Paris, La Découverte, 1989, p. 307-308.

des moyens de production ou de consommation, ne peuvent être reproduites à volonté en usine... D'où le problème : comment assurer une offre adéquate de main-d'œuvre salariée ?

3.2.1. Deux processus irréversibles

a) La décomposition des sociétés précapitalistes

En Europe occidentale, la formation du prolétariat a été le résultat d'un long processus historique qui a abouti à séparer les producteurs de leurs moyens de production ou de subsistance²⁴. Ce processus a parfois emprunté des formes relativement *pacifiques* : appauvris ou ruinés par l'inflation, les seigneurs féodaux ont renvoyé bon nombre de leurs serviteurs. Le plus souvent, le processus a pris des formes *violentes* : en usurpant les terres communales, les grands propriétaires ont privé les paysans d'une partie indispensable de leurs ressources ; en expulsant les paysans de leurs parcelles propres, ils les ont privés de leur moyen de production et de subsistance essentiel.

Dans les pays de la périphérie, la dissolution des communautés non marchandes a été un moyen essentiel pour élargir l'offre de main-d'œuvre salariée²⁵. La voie la plus radicale pour y arriver est la *violence*. On accapare des terres de la communauté ou l'on réquisitionne une partie de ses membres pour divers travaux forcés (construction de routes ou chemins de fer, travail dans les mines ou les plantations...). Faute de terres ou de bras en nombre suffisant, la communauté n'est plus capable d'assurer par elle-même la subsistance de ses membres. Ceux-ci sont condamnés, pour subsister, à vendre des marchandises ou à vendre leur force de travail. L'autre voie de dissolution des communautés non marchandes consiste à y *introduire un minimum de rapports marchands* appelés à faire « boule de neige ». On peut contraindre les communautés à payer un impôt en monnaie, les pousser à consommer certains produits non traditionnels (transistor ou biberon, par exemple) : dans les deux cas, les membres des communautés sont obligés d'acquérir de la monnaie, et donc de vendre marchandises ou force de travail.

b) L'élimination des entreprises marginales

L'extension de l'offre de main-d'œuvre salariée résulte en outre du développement même du capitalisme. La concurrence finit par éliminer les entreprises marginales (voir plus haut, 1.2.1.) ; s'ils n'ont pas d'autres ressources, les chefs d'entreprise éliminés sont obligés de chercher du travail comme salariés dans les entreprises qui se maintiennent ou se développent.

L'élimination d'artisans par la concurrence d'entreprises capitalistes (sur place ou à l'étranger) a été un facteur important de création ou de développement du salariat dans de nombreux pays de la périphérie.

²⁴ Ce processus de prolétarianisation des producteurs est un des aspects de ce qu'on appelle l'*accumulation primitive*, c'est-à-dire la formation des éléments constitutifs de la production capitaliste. L'autre aspect est la constitution d'un capital-argent entre les mains d'une classe cherchant à le valoriser par l'achat de force de travail : la plus grande partie de ce capital-argent initial est issue du crédit usurier, du commerce, du pillage des métaux précieux d'Amérique latine.

²⁵ Le propre de la communauté non marchande typique (qu'il s'agisse d'un clan africain, d'une tribu océanique ou d'une communauté indienne) est de vivre essentiellement repliée sur elle-même. Les moyens de production et de consommation nécessaires sont produits à l'intérieur même de la communauté : les activités agricoles et artisanales internes assurent la production des outils, aliments, vêtements, logements, etc. consommés par les membres. Dans un tel système, ni les produits ni la force de travail ne sont des marchandises.

3.2.2. Diverses politiques réversibles

Diverses politiques peuvent être mises en œuvre pour accroître, si nécessaire, l'offre de main-d'œuvre salariée : développement du travail féminin, allongement de la vie active, développement de la natalité et de l'immigration. Ces politiques sont cependant réversibles s'il y a excès de main-d'œuvre (comme c'est le cas depuis la crise structurelle des années 1970 : voir chapitre IX, section 3).

a) Le développement du travail féminin

L'offre de main-d'œuvre salariée peut être étendue en favorisant le *travail extérieur des femmes*. Dans la mesure où ce sont les femmes qui assurent en fait la plupart des productions domestiques, le développement de leur travail à l'extérieur suppose forcément une réduction du temps de travail qu'elles consacrent aux productions domestiques. Cette réduction du travail domestique s'obtient par deux voies complémentaires : d'une part en *réduisant le nombre* de productions domestiques, d'autre part en *augmentant l'efficacité* dans le travail domestique (voir chapitre VI, 4.2.3.).

b) L'allongement de la vie active

L'offre de main-d'œuvre salariée – masculine ou féminine – peut encore être étendue en jouant sur la durée de la vie active : soit en avançant le début de la vie professionnelle (travail des enfants et des adolescents), soit en reculant l'âge de la pension.

c) Les politiques d'accroissement démographique

En vue de développer la population active et le salariat, on peut également promouvoir des politiques d'accroissement démographique : d'une part, adopter des politiques natalistes pour augmenter la population nationale ; d'autre part, favoriser l'arrivée de travailleurs immigrés (officiels ou clandestins) pour faire face aux pénuries de main-d'œuvre nationale.

3.3. L'extension des débouchés²⁶

Le développement du capital productif et les progrès techniques ont pour effet de multiplier la capacité de production des entreprises, leur offre de biens et services ; cet accroissement de l'offre concerne aussi bien les moyens de consommation que les moyens de production. Pour que les entreprises récupèrent le capital-argent investi et fassent du profit, il est indispensable que cette offre en extension rencontre une demande qui croisse parallèlement. Cette croissance de la demande, cet élargissement des débouchés, ont été assurés par diverses voies complémentaires : les unes relèvent la demande de moyens de consommation, les autres accroissent la demande de moyens de production. Ces diverses voies ont été mises en œuvre dans chaque pays²⁷.

²⁶ Avant d'examiner les diverses voies contribuant à l'extension des débouchés, signalons qu'on reviendra au chap. IX sur deux d'entre elles, à savoir la hausse du pouvoir d'achat salarial et l'augmentation des commandes publiques (et des dépenses publiques en général) : il s'agit là de deux traits essentiels de la croissance après la 2^{ème} guerre mondiale (chap. IX, section 2) ; mais ils présentent tous deux des aspects contradictoires et sont remis en cause depuis la crise structurelle des années 1970 (chap. IX, section 3).

²⁷ Nous négligeons ici l'extension éventuelle des débouchés *extérieurs*, c'est-à-dire le développement des exportations (de moyens de consommation ou de moyens de production). Les exportations vers d'autres pays *capitalistes* n'ajoutent rien aux débouchés globaux du système : si les entreprises d'un pays A réussissent à exporter vers des clients d'un pays B, elles augmentent bien leurs débouchés, mais c'est au détriment des entreprises concurrentes du pays B, qui voient leurs débouchés diminuer. Seules des exportations vers des

3.3.1. La demande croissante de moyens de consommation de la part des salariés

a) L'extension du salariat

On a indiqué plus haut que l'extension du salariat constitue un des problèmes à résoudre pour assurer la croissance de la production globale. Les solutions données à ce problème contribuent en même temps à résoudre le problème des débouchés pour les moyens de consommation : ces débouchés augmentent chaque fois qu'augmente la population active effectivement employée. Ainsi, le développement du travail féminin extérieur amène la femme à *acheter* des marchandises ; de même, les travailleurs immigrés se portent *acheteurs* de marchandises. L'extension du salariat présente donc un double avantage : élargissement des sources de plus-value et, simultanément, élargissement des débouchés.

b) L'augmentation du pouvoir d'achat des salariés

L'extension du travail salarié ne suffit pas pour assurer les débouchés requis par la croissance de la production. En effet, les progrès techniques incessants s'accompagnent d'une hausse considérable et simultanée de la *production par travailleur* et de la production totale²⁸ ; cette production accrue ne pourra être écoulee que moyennant un accroissement parallèle de la *consommation par travailleur*. En d'autres termes : les flux croissants de moyens de consommation sortant des entreprises ne pourront être vendus que si le pouvoir d'achat individuel des travailleurs, leur salaire réel, direct et indirect, se développe parallèlement. En d'autres termes encore : à la production de masse doit correspondre une consommation de masse.

La plupart des marchandises, prises individuellement, n'entrent pas du jour au lendemain dans la consommation de masse. Pour toute marchandise nouvelle (automobiles, appareils électroménagers, téléviseurs, voyages à l'étranger...), le scénario classique est plutôt le suivant. Dans une première étape, le produit est fabriqué en quantité relativement limitée et à titre expérimental ; sa valeur et son prix sont relativement élevés, et la consommation en est réservée à une minorité disposant de hauts revenus. La deuxième étape est celle où le produit, techniquement au point, est fabriqué en grande série ; sa valeur et son prix ont baissé, et sa consommation se répand à de larges couches de la population.

Cette diffusion du produit nouveau, rendue possible par la baisse de la valeur et du prix d'une part, par la hausse du pouvoir d'achat d'autre part, est stimulée de diverses façons.

La consommation de masse est d'abord stimulée par la *publicité*, dont on connaît le caractère omniprésent et de plus en plus envahissant. En réalité, la publicité joue un triple rôle. Elle est d'abord un moyen de concurrence entre les entreprises au sein des diverses branches de production : par la publicité, chaque entreprise cherche à développer la vente de ses propres marchandises au détriment des marchandises similaires produites par les entreprises concurrentes. Elle peut ensuite constituer un obstacle à l'entrée de concurrents nouveaux, et donc une protection du pouvoir de marché des entreprises en place : plus massivement celles-ci investissent en publicité, plus élevé est le « coût d'entrée » à

pays *non capitalistes* (colonies semi-féodales, pays socialistes) ajoutent aux débouchés globaux du système : leur rôle – sans doute important à des étapes antérieures – est devenu globalement assez marginal depuis que l'essentiel du commerce international se fait entre pays capitalistes.

28 La production *par travailleur* augmente nécessairement sous l'effet du progrès technique. Par contre, la production *totale* ne doit pas nécessairement augmenter, ou pas nécessairement dans la même proportion. En effet, les accroissements considérables de la production par tête peuvent, en principe du moins, se traduire tout aussi bien par des réductions également considérables dans la durée du travail (en maintenant constants la production et l'emploi). Mais ceci contrecarre la logique du système : voir plus loin, 4.1.2., ainsi que l'annexe 4, 4.2.3.

supporter par des concurrents extérieurs, et plus ces derniers auront de difficultés à conquérir une portion de marché suffisante²⁹. Utilisée comme arme concurrentielle au niveau des entreprises et des branches, la publicité constitue enfin un moyen essentiel pour stimuler la consommation de masse nécessaire à la croissance générale du système.

La consommation de masse est également stimulée par « *l'effet de démonstration* ». On entend par là le fait que la consommation des couches de population à revenus élevés se présente spontanément (et est présentée par la publicité) comme un « modèle de consommation » pour les masses. Etant donné cet effet de démonstration, le maintien d'une pyramide de revenus inégalitaires joue un rôle tout à fait fonctionnel : les privilèges de consommation dont jouissent les minorités au sommet de la pyramide ont pour effet d'attiser le désir et la demande de couches de plus en plus larges, situées de plus en plus bas dans la pyramide³⁰.

La consommation de masse est enfin stimulée par le développement du *crédit à la consommation* (ventes à tempérament, prêts personnels, etc.). Le crédit permet d'avancer les achats des consommateurs : on accélère ainsi la récupération du capital-argent avancé par les entreprises. Mais son utilisation systématique entraîne le risque d'un surendettement : les ménages concernés y perdent, au profit des organismes prêteurs qui s'arrangent pour récupérer leur mise.

L'augmentation du pouvoir d'achat des salariés et la consommation de masse ne constituent, comme toutes les tendances décrites dans ce chapitre, que des phénomènes *généraux et de longue période*. Rien n'exclut que le pouvoir d'achat stagne ou diminue en certaines circonstances ou durant certaines périodes : ainsi depuis les années 1980, où des politiques de réduction du salaire réel ont été appliquées dans la plupart des pays pour tenter de faire face à la crise (chapitre IX, § 3.1.). Rien n'exclut non plus que le pouvoir d'achat moyen augmente, mais qu'il stagne ou diminue pour certaines catégories de travailleurs : c'est particulièrement le cas pour les travailleurs condamnés à un chômage de longue durée. D'autre part, l'augmentation du pouvoir d'achat des salariés et la consommation de masse ne concernent que les *pays avancés* (ainsi que les minorités privilégiées des pays du tiers-monde) : à l'échelle mondiale, la croissance s'est accompagnée d'une paupérisation des masses (ci-dessous, 4.1.2.) ; et la misère des masses limite aujourd'hui l'expansion des marchés.

c) *Le déclassement accéléré des biens de consommation*

Les entreprises gonflent artificiellement la demande en limitant de manière délibérée la durée de vie – physique ou sociale – des marchandises qu'elles produisent.

Elles raccourcissent la *vie physique* de leurs marchandises en jouant sur la qualité et la solidité des matériaux et assemblages mis en œuvre : de nombreux biens de consommation durables (voitures, appareils électroménagers, chaussures, etc.) sont programmés pour une usure relativement brève, qui oblige les consommateurs à renouveler leurs achats à des échéances également réduites. De même, les entreprises peuvent jouer sur

²⁹ Le recours à la publicité est particulièrement important dans les situations où la concurrence par les prix est exclue (les prix étant *fixés* par une décision des pouvoirs publics ou par un accord entre les entreprises) et dans les branches où les investissements *techniques* à réaliser sont peu importants (ce qui facilite l'entrée de concurrents extérieurs).

³⁰ Cette diffusion de haut en bas d'un modèle de consommation est un processus sans cesse renouvelé : le privilège d'hier (la voiture individuelle par exemple) est aujourd'hui le lot de la masse, mais les revenus supérieurs ont toujours accès à de nouveaux privilèges (la deuxième résidence ou la deuxième voiture, la croisière ou le safari...) qui stimulent l'imitation d'un nombre croissant de consommateurs. Précisons encore que si les différences de revenus ont pour effet de stimuler la demande de consommation, *elles ne s'expliquent pas par là* : les différences de revenus tiennent essentiellement aux différences dans les rapports de forces entre les divers groupes sociaux.

la disponibilité des pièces de rechange : l'absence de celles-ci exclut souvent la réparation et donne lieu à une nouvelle vente.

D'autre part, les entreprises raccourcissent la *vie sociale* des marchandises en imposant des changements de mode continus. Cela joue non seulement en matière vestimentaire, mais aussi pour de nombreux biens de consommation durables (exemple : les automobiles, avec les incessants changements de modèles imposés par les producteurs).

Le déclasserement accéléré des biens de consommation gonfle artificiellement la demande et la production des entreprises. Mais il accroît du même coup les problèmes écologiques créés par la croissance (ci-dessous, § 4.2.) : en amont, gaspillage de matières premières et d'énergie ; en aval, multiplication de déchets et pollutions.

3.3.2. *La demande croissante de moyens de production de la part des entreprises et de l'Etat*

On vient de voir que la demande de *moyens de consommation* est élargie par l'augmentation du nombre de salariés, par l'augmentation de leur pouvoir d'achat individuel, par le déclasserement accéléré des biens de consommation durables. Ces phénomènes contribuent à élargir les débouchés des entreprises produisant des *moyens de production* : les entreprises productrices de moyens de consommation doivent en effet, pour accroître leur offre, développer leurs achats d'équipements et de matières.

Indépendamment de cet effet indirect, la demande de moyens de production est directement stimulée par deux autres phénomènes : l'obsolescence des équipements et les commandes publiques.

a) L'obsolescence accélérée des équipements

L'obsolescence des équipements peut être définie comme leur vieillissement technologique, par opposition à leur usure physique. Elle désigne le fait que des équipements installés et toujours aptes à fonctionner sont concurrencés par des équipements plus avancés, qui sont produits à moindre coût et/ou qui permettent de produire à moindre coût. (Au graphique V.2., les équipements des entreprises 2 et 3 sont obsolètes : la technique utilisée par l'entreprise 1 lui permet de produire à moindre coût.)

L'obsolescence s'explique par la concurrence que se livrent aussi bien les producteurs d'équipements que les utilisateurs : dans les branches productrices, chaque entreprise cherche à élargir ses débouchés en lançant sur le marché des équipements nouveaux, plus performants ; et dans les branches utilisatrices – qu'elles produisent moyens de consommation ou moyens de production –, c'est en introduisant des équipements nouveaux, plus performants, que les entreprises se font concurrence. On assiste par conséquent à un renouvellement constant de l'offre et de la demande de machines, et donc à une obsolescence inévitable des équipements en place. Et plus vive est la concurrence, plus rapide l'obsolescence : une machine capable de fonctionner pendant des dizaines d'années peut être obsolète quelques mois après son installation...

La mise au rebut des équipements obsolètes et leur remplacement par des équipements de pointe signifient un élargissement des débouchés pour les secteurs industriels produisant les moyens de production concernés. Tout comme le déclasserement accéléré des biens de consommation, ils contribuent à accroître les problèmes écologiques de la croissance.

D'autre part, l'obsolescence des équipements explique l'intérêt des entreprises utilisatrices à faire fonctionner les moyens de production 24 heures sur 24 (système du *travail en continu*, ou des 3×8 heures). Les entreprises concernées trouvent en effet plusieurs avantages dans ce système : en utilisant plus pleinement leurs capacités de

production, elles réduisent les coûts de production par unité ; en faisant travailler trois équipes par jour, elles triplent le flux quotidien de plus-value ; et en usant les machines trois fois plus vite, elles peuvent d'autant plus rapidement les remplacer par des machines perfectionnées, qui amélioreront leur position compétitive sur le marché.

b) Le développement des commandes publiques

Les commandes publiques ont été définies comme les achats de marchandises par le secteur institutionnel (voir chapitre VI, note 15). La plupart de ces achats portent sur des moyens de production et sont effectués par les autorités publiques : celles-ci commandent des routes, des armements, des bâtiments, du matériel de bureau, etc.

Les commandes publiques permettent de valoriser les capitaux des entreprises qui fabriquent les moyens de production achetés par l'Etat. Ces entreprises peuvent produire en disposant à la fois d'un *marché* assuré et d'un *taux de profit* garanti : l'Etat et les entreprises se mettent en effet d'accord sur des prix qui garantissent à ces dernières un taux de profit égal ou supérieur au taux moyen.

Mais les profits ainsi obtenus doivent eux-mêmes être accumulés (c'est-à-dire réinvestis en vue de permettre l'obtention de nouveaux profits) : d'où la pression pour que les commandes publiques, non seulement se maintiennent, mais se renouvellent à une échelle sans cesse élargie.

Ainsi s'explique l'extension continue des commandes publiques, destinées à fournir un débouché de plus en plus essentiel aux entreprises. Ainsi s'explique également le glissement de l'idéologie libérale à l'égard des interventions de l'Etat, présentées comme des « régulations de l'activité économique »³¹.

Les commandes publiques présentent cependant, comme les salaires, des aspects contradictoires : elles élargissent les marchés, mais elles doivent être financées par des prélèvements sur les salaires et profits. Depuis les années 1980, ce deuxième aspect s'est révélé souvent déterminant : la crise structurelle a conduit à diminuer les interventions de l'Etat et notamment les commandes publiques ; parallèlement, l'idéologie libérale a de nouveau prôné un retrait de l'Etat de la vie économique.

4. LA CONTRADICTION ENTRE LA RECHERCHE DU PROFIT PRIVE ET LA SATISFACTION DES BESOINS SOCIAUX

La croissance capitaliste présente un bilan contradictoire. D'une part, la concurrence et la recherche du profit ont fait progresser la technique et la productivité du travail comme jamais auparavant dans l'histoire de l'humanité ; et ces progrès ont permis d'atteindre, dans les pays avancés, un bien-être matériel inégalé. D'autre part, la recherche du profit privé entre en conflit avec la satisfaction des besoins sociaux, elle est à l'origine de multiples phénomènes négatifs touchant aussi bien l'homme que la nature. Sans entrer dans une analyse systématique, on peut signaler quelques faits d'actualité significatifs.

4.1. Les dégâts humains de la croissance

L'homme constitue à la fois la *force productive* fondamentale et la *finalité* ultime de la production : toutes les productions reposent en dernière instance sur le travail humain et

³¹ Les commandes publiques répondent à des problèmes, non seulement de longue période (valorisation de capitaux croissants), mais également de courte période (politique anticyclique lors de crises de surproduction : voir chap. IX, 2.2.1.b).

ne servent en définitive qu'à satisfaire – du moins en principe – les besoins de consommation des gens (chapitre I, § 1.3.). Or la croissance porte atteinte à l'homme considéré aussi bien comme force productive que comme destinataire des productions³².

4.1.1. Les atteintes à la force productive de l'homme

Le *chômage* accompagne toute la croissance, en se manifestant avec plus de force aux époques de crise (voir chapitre IX). Le chômage signifie qu'une partie de la main-d'œuvre disponible est surabondante pour la reproduction du capital et du profit. Dans l'absolu, cette main-d'œuvre pourrait contribuer à développer des productions socialement utiles. Mais la logique du profit l'emporte sur celle des besoins sociaux, et des forces de travail disponibles sont ainsi laissées à l'abandon et se détériorent.

Le travail dans les entreprises porte également atteinte à la force productive de l'homme. Cela se manifeste très concrètement par le nombre élevé d'*accidents de travail* et de *maladies professionnelles* (notamment le stress). Les exigences du profit l'emportent sur les impératifs de sécurité et de santé, et des forces de travail sont ainsi abîmées ou détruites, provisoirement ou définitivement.

Par ailleurs, dans l'industrie comme dans les services, la transformation des techniques de production aboutit à une *dissociation entre les travailleurs d'exécution et les travailleurs d'encadrement* (chapitre VII, 1.2.2.a). Cette dissociation affecte négativement la force productive du travail humain. D'une part, la majorité des salariés sont cantonnés à des travaux parcellaires et répétitifs : leurs capacités d'initiative et d'innovation sont réduites à néant. D'autre part, les cadres de maîtrise, qui concentrent les capacités d'initiative et d'innovation, n'ont pas la connaissance pratique du processus de production qu'ils dirigent. De part et d'autre, des progrès possibles de productivité sont annihilés.

4.1.2. Les atteintes au développement de l'homme

A l'échelle planétaire, la croissance a été synonyme d'un « *développement du sous-développement* » pour l'immense majorité de la population mondiale. L'extension du capitalisme a signifié la destruction des modes de vie traditionnels et l'appauvrissement des populations concernées. Aujourd'hui, alors que les progrès scientifiques et techniques permettent en théorie de répondre aux besoins de base partout dans le monde, la moitié de l'humanité vit dans des conditions tout simplement inhumaines : sous-alimentation, analphabétisme, conditions sanitaires déplorables...

Dans les pays avancés, les progrès de la productivité se traduisent par une *priorité donnée à la consommation sur le temps libre*. En théorie, l'augmentation de la productivité peut se traduire par une croissance relativement modérée de la production et par une réduction substantielle de la durée du travail, cette réduction permettant à la fois d'assurer le plein emploi et de développer le temps libre pour l'ensemble des individus³³. Mais ces

³² Pour les besoins de l'exposé, nous distinguons les atteintes à l'homme en tant que force productive et en tant que finalité de la production. Il existe évidemment des rétroactions entre ces deux aspects : par exemple, les accidents de travail et le chômage concernent directement la force productive, mais affectent aussi les possibilités de réalisation globale de l'individu ; inversement, l'analphabétisme et la sous-alimentation sont des atteintes directes à la dignité humaine, mais affectent en retour la force productive.

³³ L'égalité suivante permet de « visualiser » l'argumentation de cet alinéa :

$$\text{productivité} = \frac{\text{quantité produite}}{\text{quantité de travail}} = \frac{\text{production}}{\text{emploi} \times \text{durée du travail}}$$

Dans la *logique capitaliste*, les accroissements de productivité se traduisent à la fois par une augmentation du numérateur et une réduction du dénominateur. L'augmentation de la production constitue une finalité en soi (« la croissance pour la croissance »), qui s'impose aussi bien au niveau de chaque entreprise qu'au niveau du

évolutions vont à l'encontre de la logique dominante : freiner la production, c'est contrecarrer la reproduction élargie du capital et du profit ; réduire le temps de travail, c'est diminuer le taux de plus-value et le taux de profit ; assurer le plein emploi et développer le temps libre, c'est diminuer l'emprise sur les travailleurs et augmenter l'espace de libertés possibles pour les salariés. Au lieu de cela, le système entraîne les salariés dans une spirale aliénante de besoins imposés et perpétuellement renouvelés : il uniformise ainsi les individus, il contrecarre l'épanouissement de personnalités diversifiées, il éloigne les gens d'une participation créative et critique à la vie économique, sociale et politique. En même temps, le système exclut une fraction significative de la population des pays avancés (le « quart-monde ») et la réduit à des conditions de vie infra-humaines, analogues à celles qui affectent les masses des pays sous-développés.

Autres atteintes significatives au développement de l'homme : la production de moyens de destruction et la multiplication des guerres. Partout dans le monde, la logique du profit stimule la fabrication et le commerce de moyens de production et de consommation qui sont en fait des *moyens de destruction*, réels ou potentiels, des individus et de l'humanité : armements, drogues, énergie nucléaire. Et si les *guerres* jalonnent l'histoire de l'humanité, le capitalisme en exacerbe les causes et les effets : car les conflits armés constituent le débouché normal des industries d'armement ; et les « progrès » de ces dernières – à la fois en termes quantitatifs et qualitatifs – accentuent les effets dévastateurs des conflits.

4.2. Les dégâts écologiques de la croissance

La nature fournit les matières indispensables aux productions : à ce titre elle constitue, conjointement avec la force de travail humaine, une des deux forces productives fondamentales (chapitre I, § 1.3.). D'autre part, la nature fournit aux hommes un « environnement », un « cadre de vie » : à ce titre, elle peut être considérée comme un moyen de consommation essentiel aux individus. Or la croissance porte atteinte aussi bien à la force productive de la nature qu'à l'environnement.

4.2.1. Les atteintes à la force productive de la nature

Ces atteintes sont d'ordre quantitatif et qualitatif. D'un point de vue quantitatif, de nombreuses ressources naturelles se raréfient, certaines disparaissent : raréfaction des ressources minières et énergétiques non renouvelables, déboisement accéléré et désertification de régions entières, disparition de diverses espèces animales et végétales (réduction de la biodiversité). Les dégradations qualitatives sont également bien connues :

système pris globalement (voir chap. III, 2.2.2., et chap. VII, § 3.1.) ; cette même finalité entraîne le développement d'une consommation de masse artificiellement renouvelée (voir chap. VII, 3.3.1.b et c). Quant à la réduction du dénominateur, elle est obtenue par une réduction de l'emploi plutôt que par une réduction du temps de travail : au niveau micro-économique, cette solution permet à chaque entreprise de réduire ses coûts de production ; au niveau macro-économique, elle favorise la division de la classe ouvrière (entre travailleurs intégrés et chômeurs exclus), elle stabilise le taux de plus-value (grâce au maintien de la durée du travail), elle renforce l'aliénation des travailleurs (par manque de temps libre et par soumission aux impératifs de la consommation de masse).

Dans une *logique alternative*, les accroissements de productivité peuvent se traduire de manière toute différente. Un premier changement concerne le dénominateur : il consiste à traduire les gains de productivité en réductions suffisantes de la durée normale du travail, de manière à augmenter l'emploi et à restaurer le plein emploi (voir chap. IX, 3.2.1.b). Le deuxième changement concerne le numérateur : il consiste à freiner la croissance de la production (dans les pays ayant atteint un niveau de développement suffisant), ce qui permet de réduire encore davantage la durée normale du travail pour tous les travailleurs. Ces traductions alternatives des gains de productivité présenteraient des effets inverses : plus grande cohésion de la classe ouvrière, moindre exploitation, moindre aliénation des travailleurs.

ainsi, les rejets chimiques polluent l'air, les sols et les eaux ; et la monoculture intensive épuise la fertilité des terres.

La plupart de ces atteintes sont directement ou indirectement liées aux trois caractéristiques suivantes : 1. Les entreprises visent leur profit et *ignorent les coûts sociaux* de leurs décisions : ainsi, de grandes compagnies tirent profit de la surexploitation des forêts tropicales sans se soucier des atteintes à la biodiversité et aux équilibres climatiques ; les engrais chimiques, pesticides et insecticides sont produits et utilisés en vue du profit maximum, sans considération pour les effets écologiques à long terme. 2. Le modèle de *consommation à outrance* imposé dans les pays avancés (et partagé par une minorité dans les pays sous-développés) exerce une pression considérable sur les matières premières et les ressources énergétiques de la planète. 3. La *pauvreté* dans les pays sous-développés, qui est une conséquence du développement capitaliste à l'échelle planétaire, est à l'origine d'autres atteintes à la force productive de la nature : n'ayant accès à aucun autre combustible, les gens déboisent pour se chauffer ou pour cuire des aliments ; privés de terres monopolisées par les grands propriétaires, les paysans déboisent pour cultiver sur des sols fragiles et rapidement dégradés³⁴.

4.2.2. Les atteintes à l'environnement

Saccage des villes par les promoteurs immobiliers, envahissement de l'espace par les routes et les voitures, pollution de l'air et des eaux, pluies acides attaquant les forêts et les monuments, amoncellement de déchets toxiques (y compris nucléaires), destruction par le chlore de la couche d'ozone qui protège contre les effets néfastes des rayons solaires, « effet de serre » conduisant à une élévation de la température moyenne de la terre et à des perturbations climatiques majeures, etc. : qu'elles soient immédiatement perceptibles ou non, voilà autant d'atteintes ou de menaces à la qualité de la vie, à la santé des individus, voire à la survie même de l'humanité.

Les causes fondamentales de ces évolutions négatives sont à rechercher, ici aussi, dans les caractéristiques de la croissance : recherche du profit privé et ignorance des coûts sociaux, consommation à outrance par une minorité des habitants de la planète, pauvreté pour la plus grande partie d'entre eux³⁵.

³⁴ La *poussée démographique* joue dans le même sens que la pauvreté pour faire pression sur les ressources de la nature. Mais la poussée démographique est elle-même une conséquence – et non une cause – de la pauvreté généralisée.

³⁵ Un exemple parmi d'autres. L'effet de serre est dû surtout à l'émission de CO₂ résultant de la combustion de combustibles fossiles (pétrole, charbon, gaz) : ce sont les pays industrialisés, avec leur mode de production et de consommation, qui sont responsables de l'essentiel de ces émissions. La part de responsabilité des pays sous-développés, de loin inférieure, résiderait surtout dans la déforestation massive et la combustion du bois : celles-ci s'expliquent en partie par la recherche du profit maximum de la part de grandes entreprises et en partie par l'état de pauvreté des masses.

SUPPORTS PEDAGOGIQUES RELATIFS AU CHAPITRE VII

RESUME

1. Le capitalisme a transformé les processus de production en y introduisant la division technique du travail puis le machinisme. Ces développements, ainsi que les progrès ultérieurs de la mécanisation, ont une double raison d'être. D'une part, ils résultent de la concurrence entre entreprises : les entreprises innovatrices produisent plus et à moindre coût, les entreprises concurrentes doivent les imiter sous peine de disparaître. D'autre part, ils permettent de renforcer la domination sur les salariés, tant à l'intérieur des entreprises que sur le marché du travail. Au sein de chaque entreprise, la mécanisation entraîne une domination « réelle » de la part des capitalistes, dans le sens où ceux-ci contrôlent le fonctionnement même des moyens de production (personnellement ou par l'intermédiaire de cadres). Sur le marché du travail, la mécanisation crée un volant de chômage (plus ou moins important selon les périodes).

La mécanisation présente des aspects contradictoires : elle est introduite pour augmenter ou défendre le taux de profit, mais elle a pour effet d'éliminer des emplois créateurs de plus-value. Cette contradiction est affrontée en recherchant de nouveaux emplois créateurs de plus-value (via l'extension de la production globale) et/ou en cherchant à augmenter le taux de plus-value.

2. La croissance est caractérisée par une contradiction de plus en plus grande entre la socialisation de la production (interdépendance accrue entre tous les travailleurs) et la concentration du capital (contrôle accru de la part d'une minorité de capitalistes).

L'interdépendance entre les travailleurs se manifeste à l'intérieur des entreprises, entre branches de production, entre pays : au niveau de chaque entreprise, la *division technique du travail* spécialise les producteurs au sein d'un collectif de travail ; au niveau de l'ensemble de l'économie, la *division de la production sociale* spécialise les branches et les rend mutuellement dépendantes pour leurs approvisionnements et leurs débouchés ; au niveau mondial, la *division internationale du travail* spécialise relativement les pays et les rend mutuellement dépendants pour leurs importations et leurs exportations. L'interdépendance s'approfondit aussi bien entre branches qu'entre pays : la production de n'importe quel bien ou service devient une œuvre de plus en plus collective et universelle, faisant appel à une variété croissante de producteurs divers, répartis dans des régions de plus en plus diversifiées.

La division technique du travail, la division de la production sociale et la division internationale du travail ne sont pas des phénomènes neutres. Elles sont organisées dans un double but : d'une part, accroître le profit ; d'autre part, renforcer la domination capitaliste en hiérarchisant les travailleurs (cadres/exécutants) et les pays (dominants/dominés). Le conditionnement de la structure productive des pays dominés par les pays dominants constitue l'impérialisme économique.

Alors que la production est une œuvre de plus en plus collective et universelle, le contrôle sur cette même production est une affaire de plus en plus privée : une minorité restreinte concentre la propriété réelle sur une fraction croissante du capital (argent, moyens de production et forces de travail, marchandises).

Cette concentration du capital s'explique par la lutte concurrentielle que se livrent les entreprises pour maximiser leur profit et leur accumulation. Elle prend des formes multiples : élimination des entreprises marginales, diversification sectorielle de la production (phénomène des conglomérats), fusions ou absorptions (phénomène des trusts), participation au capital de sociétés juridiquement distinctes (phénomène des holdings), domination de fait sur des entreprises sous-traitantes. Ces processus se vérifient dans tous les secteurs d'activité, aussi bien dans le secteur industriel (au sens large) que dans le secteur bancaire, dont les activités s'interpénètrent. Ces mêmes processus s'étendent également à l'échelle mondiale : élimination par la concurrence internationale, diversification géographique de la production (phénomène des firmes multinationales), diversification géographique et sectorielle (conglomérats multinationaux), formation de trusts et de holdings multinationaux, recours à la sous-traitance internationale.

Tous ces processus simultanés sont favorisés par les progrès des moyens de transport et de communication. Ils contribuent au renforcement d'une oligarchie dominant l'ensemble de l'économie mondiale et échappant en grande partie aux possibilités de contrôle de la part des Etats nationaux.

3. La reproduction élargie du capital pousse les entreprises à envahir tous les domaines d'activité, à généraliser le « règne de la marchandise ». Elle suppose à la fois une offre adéquate de

main-d'œuvre salariée (pour assurer une production croissante) et un élargissement des débouchés (pour vendre cette production).

La décomposition des sociétés précapitalistes – par des voies violentes ou pacifiques – a permis la création d'un prolétariat en Europe comme dans de nombreux pays de la périphérie. Il s'agit là d'un processus irréversible, tout comme l'élimination des entreprises marginales. Diverses politiques peuvent être mises en œuvre pour étendre l'offre de main-d'œuvre salariée : développement du travail féminin, allongement de la vie active, développement de la natalité et de l'immigration. Ces politiques sont réversibles : des mesures en sens contraire peuvent être prises s'il y a excès de main-d'œuvre.

L'extension du salariat (notamment le travail féminin et le travail immigré) contribue par elle-même à élargir la demande de moyens de consommation. Mais la production de masse, qui découle des progrès techniques, exige une consommation de masse. Celle-ci est assurée en longue période par l'augmentation du pouvoir d'achat moyen des salariés, combinée à divers types de stimulation (publicité, effet de démonstration, crédit à la consommation). Les entreprises peuvent encore élargir artificiellement la demande de moyens de consommation en limitant de manière délibérée la durée de vie physique des marchandises (usure programmée) ou leur durée de vie sociale (changements de mode).

L'accroissement de la demande de moyens de consommation contribue par lui-même à élargir indirectement la demande de moyens de production. Celle-ci est en outre directement stimulée par l'obsolescence des équipements (d'autant plus rapide que la concurrence est vive) et par le développement des commandes publiques (qui présentent cependant, comme les salaires, des aspects contradictoires pour les entreprises).

4. Motivée par la recherche du profit plutôt que par la satisfaction des besoins sociaux, la croissance porte atteinte à la force productive de l'homme (chômage, maladies et accidents professionnels, dissociation entre travailleurs d'exécution et cadres) ainsi qu'au développement de la personnalité humaine (priorité donnée à la consommation sur le temps libre, conditions de vie infra-humaines dans le tiers-monde et le quart-monde, fabrication et commerce de moyens de destruction). Pour des raisons fondamentalement semblables, la croissance porte atteinte à la force productive de la nature (quantitativement et qualitativement) ainsi qu'à l'environnement.

CONCEPTS A ASSIMILER (voir lexique)

Concentration du capital	Division technique du travail
Division du travail social (ou division de la production sociale)	Domination formelle
Division internationale du travail	Domination réelle
Division sociale du travail	Obsolescence
	Socialisation de la production

EXERCICES (réponses en fin de livre)

A. Principes de base

- 7.1. La transformation des techniques de production :
 - a) Expliquez le tableau VII.1.
 - b) Expliquez comment ces transformations renforcent la domination, tant à l'intérieur des entreprises que sur le marché du travail.
- 7.2. Le caractère contradictoire de la mécanisation :
 - a) En quoi consiste la contradiction ?
 - b) Quelles solutions peuvent être recherchées ?
- 7.3. La socialisation de la production :
 - a) Qu'entend-on par là ?
 - b) Selon quelles modalités se réalise-t-elle ?
 - c) Ces modalités sont-elles neutres ? A quelles motivations répondent-elles ?

- 7.4. La concentration du capital :
- a) Qu'entend-on par là ?
 - b) Par quelles voies se réalise-t-elle ?
 - c) Quelles sont les causes et les conséquences de la concentration du capital ?
- 7.5. Montrez l'importance de la distinction entre propriété *juridique* et propriété *réelle* pour l'analyse de la concentration du capital.
- 7.6. Par quelles voies l'*offre de main-d'œuvre salariée* a-t-elle été créée et/ou étendue pour répondre aux besoins de la croissance ?
- 7.7. Par quelles voies la *demande de moyens de consommation* a-t-elle été étendue pour répondre aux besoins de la croissance ?
- 7.8. Expliquez le triple rôle de la *publicité* dans le fonctionnement de l'économie contemporaine.
- 7.9. Par quelles voies la *demande de moyens de production* a-t-elle été étendue pour répondre aux besoins de la croissance ?
- 7.10. La croissance repose sur deux forces productives fondamentales (la force de travail humaine et la nature), mais elle porte atteinte à l'une et à l'autre. Expliquez cette double proposition.
- 7.11. A partir de l'égalité : $\text{productivité} = \text{production} / (\text{emploi} \times \text{durée du travail})$, expliquez comment les accroissements de productivité se traduisent dans la logique capitaliste, et comment ils pourraient se traduire dans une logique alternative.

B. Approfondissement

- 7.12. La dissociation entre travail d'exécution et travail d'encadrement :
- a) en quoi consiste-t-elle ? coïncide-t-elle avec la division entre travail manuel et travail intellectuel ?
 - b) quels sont ses effets positifs sur la productivité du travail ? quels sont ses effets négatifs sur cette productivité ?
- 7.13. La sous-traitance et l'implantation de filiales à l'étranger augmentent le degré de concentration dans certains cas, le laissent inchangé dans d'autres cas. Expliquez.
- 7.14. Le déclasserment des biens de consommation et l'obsolescence des équipements :
- a) qu'entend-on par ces termes ?
 - b) quelles sont les causes et les conséquences de ces phénomènes ?
- 7.15. Le travail en continu : quel intérêt les entreprises ont-elles à faire tourner les équipements 24h sur 24 et 7 jours sur 7 ?

C. Applications

- 7.16. La dissociation entre travail d'exécution et travail d'encadrement : quelles sont les tendances dans votre entreprise ou dans votre secteur de production ? (vers plus ou moins de dissociation ? comment ? pourquoi ?)
- 7.17. En partant de l'une ou l'autre marchandise concrète (par exemple celle qui est produite dans votre entreprise, ou n'importe quel produit de consommation courante), décrivez (ou du moins imaginez) la chaîne sectorielle et géographique des approvisionnements ; réalisez que la marchandise concrète choisie est en fait le produit d'un travail éminemment collectif et universel.

- 7.18. Repérez, dans la presse quotidienne ou les revues, des exemples actuels de concentration du capital sous ses différentes formes :
- élimination des concurrents marginaux ;
 - diversification sectorielle ;
 - fusion ou absorption ;
 - prise de contrôle ;
 - sous-traitance ;
 - implantation de filiales à l'étranger.
- 7.19. La généralisation du « règne de la marchandise » :
- a) illustrez cette tendance par des exemples d'actualité ;
 - b) dans les exemples retenus, précisez si la production marchande se développe sous une forme capitaliste ou non capitaliste ;
 - c) dans les exemples retenus, comment peut-on expliquer l'extension de la production marchande ?
- 7.20. Le déclassement des biens de consommation et l'obsolescence des équipements : illustrez ces phénomènes par des exemples d'actualité.
- 7.21. Le travail en continu : quelles sont les tendances dans votre entreprise ou dans votre secteur de production ?
- 7.22. Les dégâts humains et écologiques de la croissance :
- a) à quel(s) problème(s) êtes-vous particulièrement sensible ?
 - b) quelles sont les causes immédiates et lointaines de ce(s) problème(s) ?

CHAPITRE VIII

CONFLITS ET CONCILIATIONS AUTOUR DU TAUX DE PLUS-VALUE

Reprenons la formule du taux de plus-value explicitée au chapitre IV, § 2.1. (FT = force de travail, MC = moyen de consommation) :

$$s' = \frac{\text{travail présent}}{\text{travail nécessaire}} - 1 = \frac{\text{travail présent}}{\text{valeur FT}} - 1$$

$$s' = \frac{\text{travail présent}}{\text{salare réel} \times \text{valeur par MC}} - 1$$

Les conflits autour du taux de plus-value portent sur la *durée du travail* et sur le *salare réel*. Il s'agit de deux variables très sensibles, car elles affectent immédiatement les conditions de travail et les conditions de vie des salariés¹.

Les conflits ne portent pas directement sur la valeur par moyen de consommation, dont l'évolution dépend avant tout du rythme de la mécanisation et du *progrès technique*. Cela ne veut pas dire que le progrès technique soit neutre : non seulement il contribue à accroître le taux de plus-value, mais il permet également de renforcer la domination sur les salariés (chapitre VII, 1.2.2.).

Dans ce chapitre, on commencera par distinguer les deux grandes voies par lesquelles le taux de plus-value peut être augmenté (section 1). On insistera ensuite sur le fait qu'un accroissement du taux de plus-value est compatible avec une hausse du pouvoir d'achat salarial, ainsi qu'avec une augmentation des prélèvements et des dépenses publiques (section 2). On examinera enfin l'incidence de l'internationalisation du capital sur le taux de plus-value général à l'échelle mondiale (section 3).

1. LES PROCÉDES POUR ACCROÎTRE LE TAUX DE PLUS-VALUE

Le taux de plus-value peut être augmenté en augmentant le travail présent (§ 1.1.) ou en réduisant le travail nécessaire (§ 1.2.)². Dans le premier cas, on parle de « production de plus-value absolue » ; dans le second cas, de « production de plus-value relative »³.

¹ En d'autres termes, la durée du travail et le salaire réel affectent à la fois le degré d'exploitation *économique* des salariés (le taux de plus-value) et leur degré d'exploitation *physique*. Sur la distinction entre les deux types d'exploitation, voir chap. IV, fin du § 1.1.

² L'augmentation de la durée du travail et la réduction du travail nécessaire constituent, d'une façon plus générale, les deux voies d'accroissement du taux de *surtravail*. Le taux de surtravail s'applique aussi bien aux salariés productifs (de valeur et de plus-value) qu'aux salariés improductifs (de valeur et de plus-value). Les analyses qui suivent concernent le taux de plus-value, c'est-à-dire le taux de surtravail des salariés *productifs* : en supprimant les références à la création de valeur, de revenu et de plus-value, elles peuvent s'appliquer également au taux de surtravail des salariés *improductifs*.

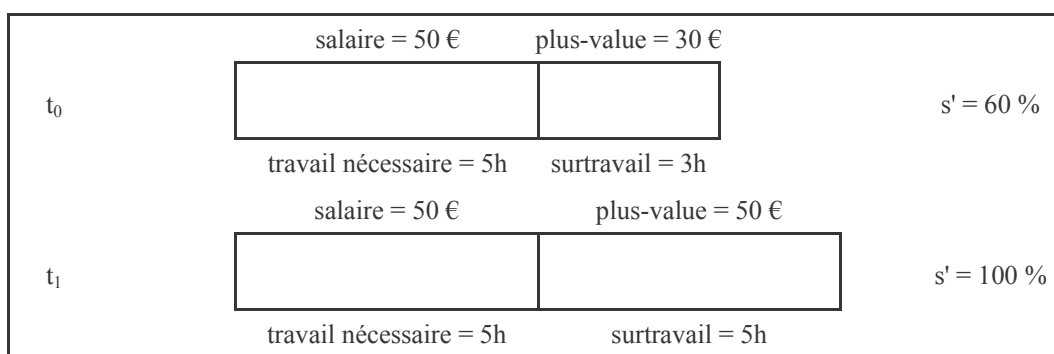
[3] De telles expressions sont ambiguës, car elles suggèrent qu'il y aurait deux espèces de plus-value (absolue et relative). En réalité, les deux expressions doivent s'entendre dans le sens de « *méthode absolue d'accroissement* de la production de plus-value par salarié » et de « *méthode relative d'accroissement* de la production de plus-value par salarié ».

1.1. L'allongement de la durée du travail

L'allongement de la durée du travail – avec un salaire maintenu constant ou augmenté dans une proportion moindre que la durée du travail – est le moyen le plus direct pour accroître le taux de plus-value. Allonger la durée du travail, c'est accroître la valeur et le revenu créés par salarié ; maintenir le salaire constant (ou l'augmenter proportionnellement moins que la durée), c'est accroître le montant de la plus-value et le taux de plus-value.

La situation est illustrée au schéma VIII.1. (où $E = 10 \text{ €/h}$). Les données en t_0 sont les suivantes : la durée journalière du travail est de 8h ; le revenu créé (80 €) se répartit en 50 € de salaire et 30 € de plus-value, le travail présent se répartit en 5h de travail nécessaire (égal à la valeur des moyens de consommation achetés) et 3h de surtravail ; le taux de plus-value ou de surtravail est égal à 60 %. En t_1 , on suppose que le salaire est toujours de 50 €, tandis que la journée de travail est passée à 10h : dans ces conditions, la plus-value est maintenant de 50 €, le surtravail de 5h, et le taux de plus-value est égal à 100 %.

Schéma VIII.1. : La « production de plus-value absolue »



Ce premier procédé d'augmentation de la plus-value a été couramment utilisé au début du capitalisme : la durée du travail a été systématiquement relevée, passant à 12, 14 voire 16 heures par jour ! Mais ce procédé rencontre des limites physiques (le minimum de temps nécessaire pour assurer le repos et la récupération de l'ouvrier) et des limites sociales (la résistance de la classe ouvrière et sa lutte pour la limitation légale de la journée de travail).

Avec le développement du capitalisme, ce premier procédé est devenu relativement secondaire. On notera cependant qu'il reste encore d'application dans de nombreux pays. On comprendra aussi la résistance du patronat, aujourd'hui comme dans le passé, à la réduction du temps de travail : réduire le temps de travail (avec maintien du salaire), c'est réduire le surtravail, c'est par conséquent diminuer le taux de plus-value et le taux de profit. Cette résistance patronale confirme donc indirectement que le profit repose sur le surtravail des salariés.⁴

1.2. La réduction du travail nécessaire

Le deuxième procédé pour accroître le taux de plus-value passe par la réduction du travail nécessaire. Comme le travail nécessaire est égal à la valeur des moyens de consommation achetés

[4] La plupart des auteurs estiment qu'un accroissement de l'intensité du travail équivaut à une augmentation de la durée du travail. Ils considèrent en effet que le travail plus intensif crée plus de valeur que le travail moyen. Dans cette optique, un accroissement général de l'intensité donne lieu, comme l'allongement de la durée du travail, à une « production de plus-value absolue ». Pour un exposé et une critique de cette conception traditionnelle, voir l'annexe 7.

par le salarié, le deuxième procédé implique donc une baisse de la valeur de ces moyens de consommation.

Supposons que la durée journalière du travail soit de 8 heures. Si la valeur des moyens de consommation au temps t_0 est de 5 heures, le surtravail est de 3 heures et le taux de plus-value de 60 %. Si la valeur des moyens de consommation tombe à 4 heures au temps t_1 , le surtravail passe à 4 heures et le taux de plus-value à 100 %. La situation est illustrée au schéma VIII.2. (dans l'hypothèse A, on suppose que l'équivalent monétaire des valeurs reste de 10 €/h ; dans l'hypothèse B – période d'inflation – on suppose que E monte à 20 €/h).

Schéma VIII.2. : La « production de plus-value relative »

	salaire = 50 €	plus-value = 30 €	
t_0	<div></div>	<div></div>	$s' = 60 \%$
	travail nécessaire = 5h	surtravail = 3h	
	salaire = 40 €	plus-value = 40 €	
t_1 (hyp. A)	<div></div>	<div></div>	$s' = 100 \%$
	travail nécessaire = 4h	surtravail = 4h	
	salaire = 80 €	plus-value = 80 €	
t_1 (hyp. B)	<div></div>	<div></div>	$s' = 100 \%$
	travail nécessaire = 4h	surtravail = 4h	

Que faut-il pour que diminue la valeur des moyens de consommation (la valeur de la force de travail) ? Celle-ci dépend à la fois du *nombre* de moyens de consommation achetés (du pouvoir d'achat salarial) et de la *valeur unitaire* de ces moyens de consommation. Les progrès de la mécanisation affectent ces deux grandeurs.

Ces progrès ont d'abord pour effet de réduire la *valeur unitaire* des moyens de consommation. Il en est ainsi parce que la productivité augmente, aussi bien dans les branches produisant les moyens de consommation (voitures...) que dans les branches produisant les moyens de production (métal...) utilisés par les premières (ce qui réduit le travail passé incorporé dans les moyens de consommation).

Les progrès de la mécanisation exercent par ailleurs des influences contradictoires sur le *pouvoir d'achat* salarial. D'un côté, ils impliquent une *extension* de la consommation salariale : ils se traduisent en effet par une production accrue, et celle-ci exige des débouchés accrus (chapitre VII, 3.3.1.). D'un autre côté, ils *limitent* la hausse de la consommation salariale en modifiant les rapports de forces par diverses voies complémentaires (chapitre VII, § 1.1. et 1.2.2.) :

- les transformations continues du processus de travail rejettent constamment au chômage une partie des travailleurs en activité ;
- le développement du machinisme déqualifie la majorité des travailleurs et les rend davantage interchangeables ;
- ceci facilite (ou a facilité) l'introduction de nouveaux contingents de travailleurs – en particulier les femmes et les immigrés – qui font doublement pression sur le niveau moyen des salaires et de la consommation : d'une part, parce que ces nouveaux travailleurs gonflent le volume total de l'offre de travail, d'autre part, parce qu'ils se trouvent dans un rapport de forces particulièrement défavorable.

Puisque la valeur de la force de travail dépend à la fois du nombre de moyens de consommation achetés et de leur valeur unitaire, puisque cette valeur unitaire diminue avec le temps, la condition pour que diminue le travail nécessaire et pour qu'augmente le taux de plus-value peut être formulée comme suit : il faut (et il suffit) que le *nombre* de moyens de consommation achetés augmente moins que ne baisse leur *valeur unitaire* ; en d'autres termes, il faut (et il suffit) *que le pouvoir d'achat des travailleurs augmente moins vite que la productivité* dans la production (directe et indirecte) des moyens de consommation des travailleurs.

2. LES CONCILIATIONS ENTRE ACCUMULATION, CONSOMMATION SALARIALE ET DEPENSES PUBLIQUES

Cette section se concentre sur l'augmentation du taux de plus-value via la réduction du travail nécessaire. L'augmentation de profit qui en résulte est compatible avec une augmentation du pouvoir d'achat salarial (favorable aux travailleurs, mais aussi aux entreprises) ; et ces augmentations simultanées sont également compatibles avec un accroissement des dépenses publiques (favorables, elles aussi, aux salariés comme aux entreprises). Ces diverses compatibilités se vérifient sur le plan théorique (§ 2.1.) et sur le plan empirique (§ 2.2.).

2.1. Une approche théorique

2.1.1. La compatibilité entre l'accroissement du taux de plus-value et l'accroissement du pouvoir d'achat salarial

a) Analyse

La condition énoncée à la fin du § 1.2. montre qu'il *peut y avoir simultanément hausse du pouvoir d'achat salarial et augmentation du taux de plus-value*. Cette compatibilité est illustrée au tableau VIII.3. et au schéma VIII.4. Le tableau VIII.3. envisage la transition de t_0 à t_1 sous deux hypothèses : soit E reste constant (hypothèse A), soit il augmente (hypothèse B) ; pour simplifier, le schéma VIII.4. considère uniquement l'hypothèse où E reste constant. Le tableau et le schéma envisagent un système exclusivement capitaliste, d'où est absent tout le secteur institutionnel : on n'y trouve donc ni dépenses publiques ni prélèvements pour financer celles-ci (les prélèvements et les dépenses publiques sont intégrés dans le raisonnement au point 2.1.2.).

Dans le tableau comme dans le schéma, on suppose qu'entre t_0 et t_1 la répartition du revenu créé entre salaire et plus-value, et donc la répartition du travail présent entre travail nécessaire et surtravail, évoluent à l'avantage des entreprises : le taux de plus-value passe de 60 % à 100 %⁵. On suppose par ailleurs que grâce à la mécanisation et à l'augmentation de la productivité qui en résulte (+ 100 %), la valeur par moyen de consommation diminue de moitié et entraîne à la baisse le prix par moyen de consommation⁶. L'évolution comparée du salaire monétaire et du prix par moyen de consommation a pour effet de relever le pouvoir d'achat salarial : le nombre de moyens de consommation achetés passe de 10 à 16 (+ 60 %).

⁵ Dans l'hypothèse où E reste constant, le salaire nominal diminue (de 50 € à 40 €) ; dans l'hypothèse où E augmente, le salaire nominal augmente (de 50 € à 80 €), mais moins que le revenu créé (qui passe de 80 € à 160 €). Dans les deux hypothèses, la plus-value et le profit (égaux au plan macro-économique) augmentent (de 30 € à 40 € ou 80 €). L'hypothèse d'une hausse de E est évidemment plus réaliste de nos jours. Elle est aussi plus favorable aux entreprises, car elle leur permet de relever le taux de plus-value et le pouvoir d'achat salarial sans diminuer les salaires monétaires (l'accroissement du salaire réel et du salaire nominal est un élément important du compromis entre employeurs et salariés).

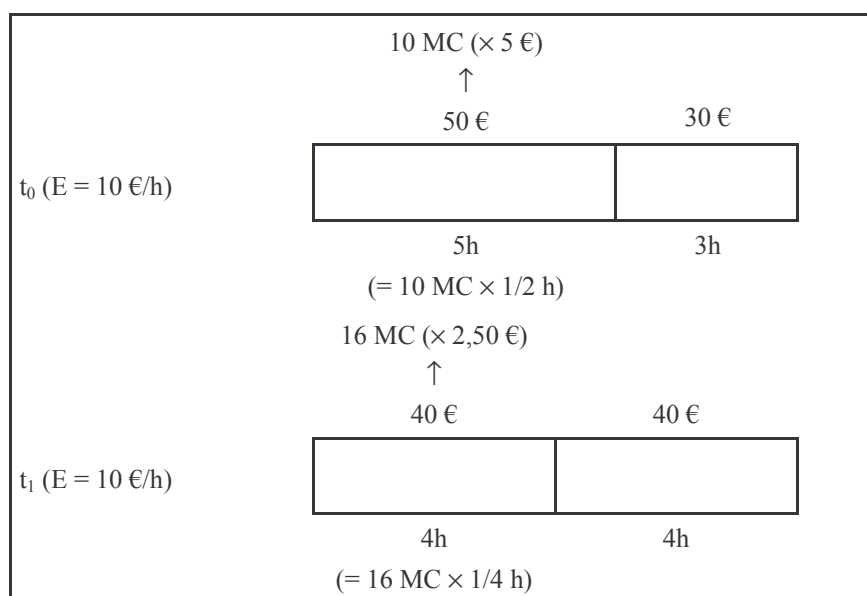
⁶ Dans l'hypothèse où E reste constant, le prix par moyen de consommation diminue également de moitié (de 5 € à 2,50 €) ; dans l'hypothèse où E augmente, le prix par moyen de consommation reste inchangé (5 €) malgré la hausse de E.

Tableau VIII.3. : Compatibilité entre accroissement du taux de plus-value et accroissement du pouvoir d'achat salarial

	t_0	t_1	
		(hyp. A)	(hyp. B)
1. Equivalent monétaire des valeurs (E)	10 €/h	10 €/h	20 €/h
2. Durée du travail	8h	8h	8h
3. Revenu créé (= 2 × 1)	80 €	80 €	160 €
4. Salaire monétaire (= prix de la FT = prix total des MC achetés)	50 €	40 €	80 €
5. Plus-value = profit (= 3 – 4)	30 €	40 €	80 €
6. Travail nécessaire (= valeur de la FT = valeur totale des MC) (= 4 : 1)	5h	4h	4h
7. Surtravail (= 5 : 1)	3h	4h	4h
8. Taux de plus-value (= 5 : 4 ou 7 : 6)	60 %	100 %	100 %
9. Valeur par MC	1/2h	1/4h	1/4h
10. Prix par MC (= 9 × 1)	5 €	2,50 €	5 €
11. Pouvoir d'achat salarial (= 4 : 10)	10 MC	16 MC	16 MC

Note : MC = moyens de consommation ; FT = force de travail

Schéma VIII.4. : Compatibilité entre accroissement du taux de plus-value et accroissement du pouvoir d'achat salarial



Note : MC = moyens de consommation ; chaque flèche signifie « sert à acheter »

On voit qu'une hausse du taux de plus-value n'empêche pas une hausse du pouvoir d'achat salarial et, inversement, qu'une hausse du pouvoir d'achat salarial n'empêche pas une hausse du taux de plus-value. Les deux peuvent augmenter simultanément si – pour une durée donnée du travail – la valeur par moyen de consommation baisse plus que n'augmente le pouvoir d'achat ou, en d'autres termes, si les accroissements de productivité dans la production des moyens de consommation salariale sont supérieurs à la hausse du pouvoir d'achat des travailleurs salariés (revoir la formule du taux de plus-value en début de chapitre).

b) Conclusions

Une évolution de ce type – associant progrès de productivité, hausse du taux de plus-value et augmentation du pouvoir d'achat salarial – présente évidemment un aspect intéressant pour les salariés : l'augmentation du pouvoir d'achat contribue directement à améliorer leurs conditions de vie. Mais elle est également intéressante pour les employeurs, aussi bien sur le plan socio-politique que sur le plan économique.

Sur le plan socio-politique, l'évolution considérée a l'avantage d'assurer une certaine paix sociale. Alors que l'accroissement du taux de plus-value via l'allongement de la durée du travail se heurte directement à la résistance de la classe ouvrière, l'accroissement du taux de plus-value accompagné d'une hausse du pouvoir d'achat salarial ne rencontre pas du tout la même résistance : les salariés subissent certes une exploitation économique plus forte, mais celle-ci est occultée par le relèvement de leur niveau de vie⁷.

Sur le plan économique, l'évolution considérée résout la contradiction inhérente aux salaires. Comme on l'a déjà dit (chapitre III, 2.2.3.), les salaires constituent à la fois un coût de production essentiel (que les entreprises ont intérêt à diminuer pour accroître leur profit) et un débouché tout aussi essentiel (qu'elles ont intérêt à augmenter). Des hausses de productivité suffisantes permettent de gagner sur les deux tableaux, d'accroître à la fois profit et débouchés : le profit augmente grâce à la hausse du taux de plus-value (chaque salarié produit davantage de plus-value), les débouchés s'élargissent grâce à la hausse du pouvoir d'achat salarial (chaque salarié achète davantage de marchandises)⁸.

2.1.2. La compatibilité entre l'accroissement du profit, l'accroissement du pouvoir d'achat salarial et l'accroissement des dépenses publiques

a) Analyse

Comme on vient de le voir, les hausses de productivité permettent d'accroître simultanément le pouvoir d'achat (c'est-à-dire les possibilités de consommation salariale) et le taux de plus-value (et par conséquent le profit et les possibilités d'accumulation). Elles permettent en outre, comme on va le voir, de rendre ces accroissements eux-mêmes compatibles avec le développement des prélèvements publics sur les salaires et la plus-value (et donc avec des possibilités accrues de dépenses publiques).

Les dépenses publiques présentent, comme les salaires, des aspects contradictoires pour les entreprises (voir chapitre VI, 3.2.1.). D'une part, elles leur fournissent une série d'*avantages*

⁷ Le relèvement du niveau de vie contribue en fait à une réduction de l'exploitation *physique* des travailleurs ; et c'est en fonction du degré d'exploitation *physique* que les salariés réagissent sur le plan socio-politique (voir chap. IV, note 3).

⁸ a) La compatibilité entre l'accroissement du pouvoir d'achat salarial et l'accroissement du taux de plus-value va à l'encontre d'un préjugé courant, d'après lequel la hausse du taux de plus-value impliquerait *nécessairement* un appauvrissement des salariés.

b) Inversement, cette compatibilité n'implique pas que le pouvoir d'achat salarial doive *nécessairement* augmenter dans les faits, ou qu'il doive augmenter dans les mêmes proportions que la productivité : tout dépend de l'évolution des rapports de forces (voir plus loin, 2.1.2.b).

économiques (coûts abaissés, profits améliorés, marchés élargis) : de ce point de vue, une *extension* des dépenses publiques est souhaitable. D'autre part, les dépenses publiques doivent être financées par des *prélèvements* sur la plus-value et les salaires ; ces prélèvements réduisent le profit net disponible pour l'accumulation, ainsi que le pouvoir d'achat des salariés (et donc les débouchés des entreprises) : de ce point de vue, une *limitation* des dépenses publiques est préférable.

Les accroissements de productivité permettent, ici aussi, de résoudre la contradiction : l'Etat finance ses interventions dans l'économie en prélevant des impôts sur les salaires et sur la plus-value, mais, grâce aux augmentations de productivité, des prélèvements accrus sont compatibles à la fois avec une hausse du profit net disponible pour l'accumulation et avec une hausse du pouvoir d'achat salarial (et donc des débouchés).

Tableau VIII.5. : Compatibilité entre accroissement du profit, accroissement du pouvoir d'achat salarial et accroissement des dépenses publiques

	t_0	t_1	
	(sans prélèvements de l'Etat)	(sans prélèvements de l'Etat)	(avec prélèvements de l'Etat)
1. Equivalent monétaire des valeurs (E)	10 €/h	10 €/h	10 €/h
2. Durée du travail	8h	8h	8h
3. Revenu créé par jour (= 2 × 1)	80 €	80 €	80 €
4. Salaire-coût (avant prélèvements)	50 € } 80 €	40 € } 80 €	40 € } 80 €
5. Plus-value (profit avant impôt)	30 € } 80 €	40 € } 80 €	40 € } 80 €
6. Travail nécessaire (= 4 : 1)	5h } 80 €	4h } 80 €	4h } 80 €
7. Surtravail (= 5 : 1)	3h } 80 €	4h } 80 €	4h } 80 €
8. Taux de plus-value (= 5 : 4 ou 7 : 6)	60 %	100 %	100 %
9. Prélèvements de l'Etat	0 € } 80 €	0 € } 80 €	20 € } 80 €
10. Profit net	30 € } 80 €	40 € } 80 €	32,50 € } 80 €
11. Salaire net	50 € } 80 €	40 € } 80 €	27,50 € } 80 €
12. Valeur par MC	1/2h	1/4h	1/4h
13. Prix par MC (= 12 × 1)	5 €	2,50 €	2,50 €
14. Salaire réel direct (= 11 : 13)	10 MCD	16 MCD	11 MCD
15. Salaire réel indirect	0 MCI	0 MCI	2 MCI*
16. Pouvoir d'achat salarial (= 14 + 15)	10 MC	16 MC	13 MC
17. Salaire réel collectif	0 MCC	0 MCC	3 MCC*
18. Salaire réel total (16 + 17)	10 MC	16 MC	16 MC

Note : MC = moyens de consommation

MCC = MC collectifs

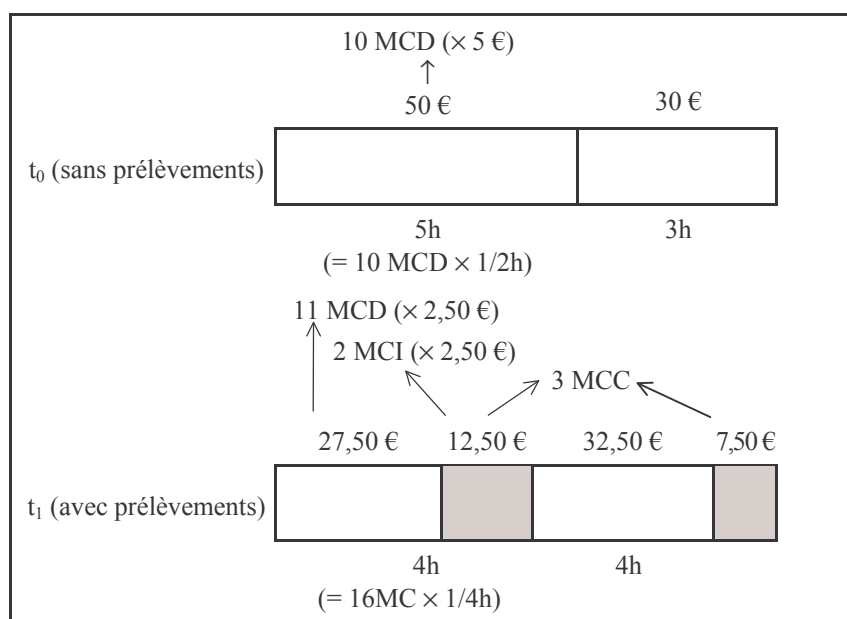
MCD = MC personnels achetés avec le salaire direct

MCI = MC personnels achetés avec le salaire indirect

* On suppose que le salaire réel socialisé (salaire réel indirect + salaire réel collectif) compense exactement la réduction du salaire réel direct due aux prélèvements

Cette compatibilité est illustrée au tableau VIII.5. et au schéma VIII.6. Le tableau VIII.5. considère le passage de t_0 (*sans* prélèvements publics) à t_1 (*sans* ou *avec* prélèvements) ; le schéma VIII.6. considère le passage de t_0 (*sans* prélèvements) à t_1 *avec* prélèvements⁹. Pour simplifier, on fait toujours l'hypothèse que E reste égal à 10 €/h.

Schéma VIII.6. : Compatibilité entre accroissement du profit, accroissement du pouvoir d'achat salarial et accroissement des dépenses publiques



Note : MC = moyens de consommation
 MCC = MC collectifs
 MCD = MC personnels achetés avec le salaire direct
 MCI = MC personnels achetés avec le salaire indirect

Comme précédemment, on suppose, entre t_0 et t_1 , qu'un accroissement de productivité de 100 % réduit de moitié la valeur par moyen de consommation et que le taux de plus-value passe de 60 % à 100 %.

Si l'Etat n'opère pas de prélèvements, la plus-value disponible pour l'accumulation passe de 30 € à 40 € (+ 33 %), tandis que le pouvoir d'achat salarial passe de 10 à 16 moyens de consommation (+ 60 %).

Supposons que l'Etat prélève 20 € pour financer ses interventions dans l'économie, dont 7,50 € sont pris sur la plus-value et 12,50 € sur le salaire. Dans cette situation, le profit net et le salaire réel direct augmentent relativement moins, mais ils augmentent tout de même l'un et l'autre : le profit net passe de 30 € à 32,50 € (+ 8 %), tandis que le salaire réel direct passe de 10 à 11 moyens de consommation (+ 10 %). Le niveau de vie des salariés progresse davantage que leur salaire réel direct, car les prélèvements publics permettent de financer un salaire indirect ainsi que des biens et services collectifs non marchands : dans l'exemple, le pouvoir d'achat – direct et indirect – passe

⁹ a) Les prélèvements comprennent aussi bien les impôts que les cotisations à la sécurité sociale. Les impôts permettent de financer des biens et services collectifs, les cotisations à la sécurité sociale permettent de financer un salaire indirect.

b) En l'absence de prélèvements (hypothèse d'une économie exclusivement capitaliste), le niveau de vie des salariés coïncide avec leur pouvoir d'achat, qui est égal à leur salaire réel (direct). En tenant compte des prélèvements et des dépenses publiques, le pouvoir d'achat salarial se compose d'un salaire réel *direct* et d'un salaire réel *indirect* ; le niveau de vie des salariés inclut en outre un salaire réel *collectif*, à savoir les produits collectifs non marchands qui leur sont accessibles gratuitement (voir chap. VI, 3.3.1. et schéma VI.1.).

de 10 à 13 moyens de consommation (+ 30 %), tandis que le total des moyens de consommation passe de 10 à 16 (+ 60 %).

b) Conclusions

Trois conclusions peuvent être tirées de cet exposé théorique.

- En premier lieu, l'accroissement du taux de plus-value est compatible avec une amélioration du niveau de vie des salariés sous toutes ses formes (augmentation du salaire réel direct, indirect et collectif). Comme on l'a déjà dit, cette amélioration des conditions de vie des salariés occulte leur exploitation économique et contribue à assurer une certaine paix sociale.

- En second lieu, les progrès de la productivité générale permettent de résoudre à la fois la contradiction inhérente aux salaires et la contradiction inhérente aux dépenses publiques. Ils permettent de rendre compatibles trois évolutions apparemment contradictoires : la hausse du taux de plus-value et du *profit* des entreprises (et donc des possibilités d'*accumulation*), l'augmentation du *pouvoir d'achat salarial* (avec ses effets bénéfiques sur les débouchés des entreprises), et le développement des possibilités d'*interventions publiques* dans l'économie (avec leurs effets bénéfiques sur les débouchés et la rentabilité des entreprises, ainsi que sur le niveau de vie des consommateurs).

Plus forts seront les accroissements de productivité, plus grandes seront les possibilités d'accroître dépenses salariales et dépenses publiques sans compromettre le profit et l'accumulation.

Par contre, un ralentissement des progrès de productivité freinera nécessairement les hausses possibles de ces diverses composantes et entraînera des conflits de répartition entre pouvoir d'achat salarial, dépenses publiques et profit des entreprises.

- En troisième lieu, il ne faut pas confondre compatibilité et nécessité. La compatibilité entre la hausse des diverses variables considérées (taux de plus-value et profit des entreprises, pouvoir d'achat et niveau de vie des salariés, prélèvements et dépenses de l'Etat) ne signifie pas que ces diverses variables doivent *nécessairement* augmenter ensemble¹⁰. En réalité, les accroissements de productivité ne font que rendre *possibles* les hausses simultanées des diverses variables en question. Leur évolution *effective* dépend tout autant des *rapports de forces* prévalant dans la société : ce sont eux, notamment, qui détermineront le rythme d'augmentation (ou de baisse) des salaires et des dépenses publiques.

On reviendra plus loin sur le rôle essentiel que jouent les rapports de forces dans les évolutions réelles¹¹. Les données empiriques du paragraphe qui suit (§ 2.2.) confirment, de leur côté, le rôle essentiel joué par les progrès de la productivité.

¹⁰ Ainsi, le taux de plus-value peut très bien diminuer : c'est notamment le cas si le pouvoir d'achat salarial augmente plus que la productivité. Ou encore, la hausse du taux de plus-value peut s'accompagner d'une baisse des interventions publiques et/ou du pouvoir d'achat salarial.

¹¹ a) On verra à la fin de ce chapitre que l'internationalisation du capital productif entraîne à la fois un relèvement du taux de plus-value à l'échelle mondiale et une détérioration du niveau de vie des masses dans les pays dominés : cette évolution s'explique en grande partie par le rapport de forces particulièrement défavorable auquel se trouvent confrontés les travailleurs des pays dominés (voir chap. VIII, section 3).

b) D'autre part, on étudiera à la fin du chapitre suivant les diverses étapes de la croissance des économies dominantes depuis 1950, et notamment le passage de politiques « keynésiennes » (hausse des salaires réels et des dépenses publiques) à des politiques « néo-libérales » (baisse des salaires réels et des dépenses publiques) : ces différentes étapes seront expliquées par les évolutions combinées de la productivité générale et des rapports de forces entre classes sociales (voir chap. IX, point 2.2.2. et section 3).

2.2. Une approche empirique

2.2.1. Le cas des Etats-Unis, 1948-1992

Le tableau VIII.7. et le graphique VIII.8. présentent, sous forme d'indices, l'évolution du taux de plus-value aux Etats-Unis de 1948 à 1992, ainsi que l'évolution des diverses variables l'affectant : d'une part, la durée annuelle du travail, d'autre part, le salaire réel annuel et la valeur par moyen de consommation (ces deux dernières variables déterminent la valeur de la force de travail et donc le travail nécessaire par an)¹².

Tableau VIII.7. : USA, 1948-1992 : Evolution du taux de plus-value et des variables l'influençant

	Indices (1948 = 100)			Taux de croissance moyens par an		
	1948	1968	1992	1948-1968	1968-1992	1948-1992
1. travail présent (= durée du travail)	100	93	85	- 0,4 %	- 0,4 %	- 0,4 %
2. salaire réel (= nombre de MC)	100	169	180	+ 2,7 %	+ 0,3 %	+ 1,3 %
3. valeur par MC	100	52	44	- 3,2 %	- 0,7 %	- 1,8 %
4. travail nécessaire (= valeur de la FT = valeur des MC)	100	87	79	- 0,7 %	- 0,4 %	- 0,5 %
5. taux de plus-value	100	123	127	+ 1,1 %	+ 0,1 %	+ 0,5 %

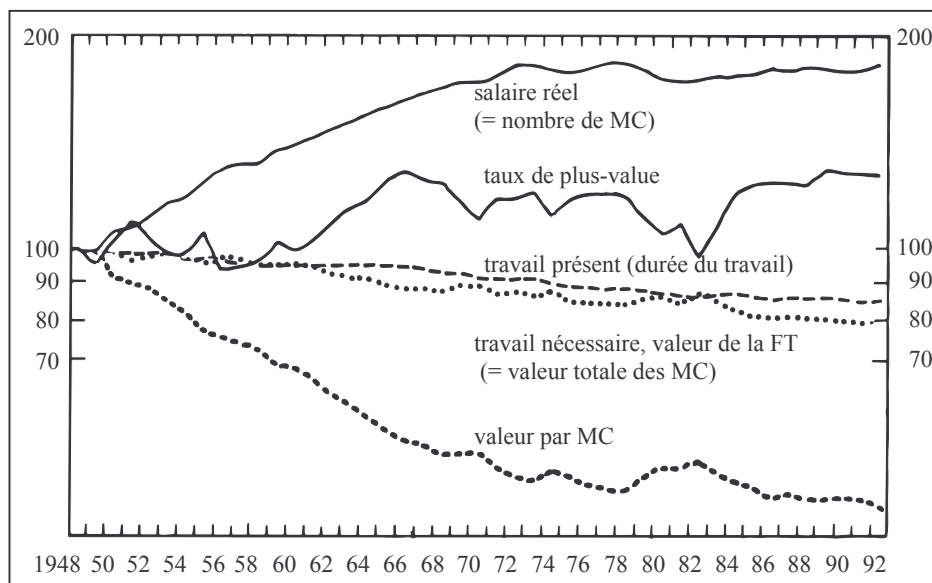
Notes : - Tous les calculs ont été faits à partir de données non arrondies
- FT = force de travail ; MC = moyens de consommation.

[12] Quelques remarques méthodologiques :

- Les données concernant le *travail présent* et le *salaire réel* se rapportent aux travailleurs productifs de survaleur et de plus-value, c'est-à-dire à l'ensemble des salariés du secteur marchand (voir chap. VI, § 5.1.).
- Le nombre d'heures de travail présent est fourni directement par les statistiques sur la durée annuelle du travail salarié.
- L'évolution du salaire réel se calcule en divisant l'évolution du salaire monétaire par l'indice des prix à la consommation (voir chap. III, note 10.a). Le concept de salaire monétaire ici retenu est celui de *salaire-coût*, qui englobe le salaire net et l'ensemble des prélèvements. En divisant l'évolution de ce salaire-coût par l'indice des prix à la consommation, on approche l'évolution du salaire réel *total*, qui est la somme des moyens de consommation achetés grâce au salaire net et des moyens de consommation socialisés financés par les prélèvements (voir chap. VI, 3.3.2.).
- L'évolution de la *valeur par moyen de consommation* se calcule en divisant l'indice des prix à la consommation par l'évolution de l'équivalent monétaire des valeurs (E). La série ainsi obtenue reflète l'évolution de la productivité globale du travail (présent + passé) dans l'ensemble de l'économie (voir annexe 4, 4.3.2.).
- Le produit (salaire réel x valeur par moyen de consommation) donne la valeur de la force de travail et donc le travail nécessaire. Puisque le salaire réel calculé est un salaire réel *total*, incluant aussi bien des moyens de consommation achetés que des moyens de consommation collectifs non marchands, les chiffres du travail nécessaire ainsi obtenus reflètent l'évolution conjointe de la valeur des premiers et du « contenu en travail » des seconds (voir chap. VI, 3.3.1.b, 4^e remarque).

Pour plus de détails sur les sources et méthodes, voir Gouverneur J. : « Productive labour, price/value ratio and rate of surplus value », *Cambridge Journal of Economics*, 1990, vol. 14, p. 19-21.

Graphique VIII.8. : USA, 1948-1992 : Evolution du taux de plus-value et des variables l'influençant



Si l'on considère l'ensemble de la période 1948-1992, on observe les changements suivants. La durée du travail a diminué (d'environ 15 %) et le salaire réel a augmenté (d'environ 75 %) : il s'agit des aspects les plus visibles et les plus connus de ce qu'on appelle « l'amélioration de la condition ouvrière ». Chose moins visible et moins connue : dans le même laps de temps, les accroissements de productivité ont eu pour effet de réduire considérablement la valeur par moyen de consommation (cette valeur baisse d'environ 55 %, ce qui représente un accroissement de productivité de quelque 120 %). L'accroissement de productivité étant plus fort que la hausse du salaire réel, la valeur de la force de travail a diminué (de 20 %) : il y a donc eu une réduction du travail nécessaire. Cette réduction du travail nécessaire est un peu plus forte que la diminution du temps de travail : au total, le taux de plus-value est donc plus haut en fin de période qu'au début (+ 25 %).

Ces observations confirment l'analyse théorique développée plus haut : la hausse du taux de plus-value est parfaitement compatible avec une hausse du salaire réel. Comme le salaire réel envisagé ici comprend non seulement le pouvoir d'achat individuel mais aussi les produits collectifs non marchands fournis par l'Etat, les observations empiriques confirment, de façon plus large, que la hausse du taux de plus-value est compatible avec une hausse simultanée du pouvoir d'achat salarial et des prélèvements et dépenses de l'Etat. Ces diverses compatibilités sont possibles grâce aux augmentations de productivité, et dans la mesure où ces dernières sont suffisantes.

A cet égard, l'année 1968 apparaît clairement comme un point d'inflexion dans la croissance de la productivité : de 1948 à 1968, la valeur par moyen de consommation baisse de façon continue et rapide (à un taux annuel moyen de 3,2 %) ; de 1968 à 1992, elle ne baisse plus que de manière discontinue et lente (à un taux annuel moyen de 0,7 %). Cette inflexion dans la croissance de la productivité n'influence guère la durée du travail, qui diminue toujours de manière lente mais assez continue¹³. Elle influence au contraire très nettement l'évolution du salaire réel et du taux de plus-value : de 1948 à 1968, les progrès rapides de la productivité permettent une hausse considérable et simultanée du salaire réel et du taux de plus-value (surtout entre 1956 et 1966 pour le taux de plus-value) ; entre 1968 et 1992, par contre, la faible croissance de la productivité

¹³ La baisse observée dans la durée du travail est en partie illusoire depuis les années 70 : elle correspond en partie à une hausse de la proportion des salariés engagés à temps partiel.

n'autorise plus qu'une augmentation médiocre du salaire réel et une quasi-stagnation du taux de plus-value (de 1973 à 1982, la baisse de la productivité entraîne même une baisse simultanée du salaire réel et du taux de plus-value).

2.2.2. *Le cas des pays d'Europe occidentale*

La compatibilité entre la hausse du salaire réel et le maintien du taux de plus-value ne concerne pas les seuls Etats-Unis, mais se vérifie également dans les pays d'Europe occidentale : on sait, d'une part, que les *salaires réels* ont augmenté considérablement en longue période, surtout pendant la période de 1945 à 1975 ; et les statistiques disponibles suggèrent, d'autre part, que les *taux de plus-value* ont oscillé autour d'un axe relativement stable depuis 1960¹⁴.

Les statistiques disponibles montrent également que les pays européens ont connu, tout comme les Etats-Unis, une diminution lente et continue de la *durée du travail*, ainsi qu'un ralentissement dans la hausse de la *productivité* et du *salaire réel* ; mais ce double ralentissement a été moins fort et plus tardif que dans le cas des Etats-Unis¹⁵.

3. LES EFFETS DE L'INTERNATIONALISATION DU CAPITAL PRODUCTIF

3.1. *Les modalités de l'internationalisation du capital productif*

Deux grandes modalités d'internationalisation doivent être distinguées. D'une part, des matières premières et/ou des forces de travail peuvent être transférées de certains pays pour être mises en valeur dans des entreprises d'autres pays. D'autre part, des entreprises peuvent être créées à l'étranger pour y mettre en valeur des matières premières et/ou des forces de travail disponibles là-bas. Ces deux types de mouvements peuvent s'effectuer aussi bien entre pays dominants qu'entre ceux-ci et des pays dominés. On considérera ici les mouvements entre pays dominants et pays dominés.

- L'*acheminement de matières premières bon marché* en provenance de pays dominés a été et reste une préoccupation constante du capitalisme : les récentes guerres contre l'Irak (1991, 2003) le prouvent à suffisance, de même que les refus répétés de conclure des accords pour relever ou simplement stabiliser le prix des matières premières. Quant à l'*acheminement de forces de travail immigrées*, il a connu divers flux et reflux, selon les besoins des pays du centre : au flux massif des années 1950 et 60 succèdent l'arrêt de l'immigration, puis le reflux de travailleurs immigrés dans les années récentes.

- La *création d'entreprises dans les pays dominés* s'est manifestée de manière prioritaire dans trois secteurs successifs : d'abord dans le secteur produisant des matières premières d'exportation (dès le 19^{ème} siècle), puis dans le secteur produisant des biens industriels destinés au marché intérieur (surtout après 1940), puis (plus récemment) dans le secteur produisant des biens industriels destinés à l'exportation vers les pays dominants. De nombreux produits industriels consommés dans les pays dominants – et plus seulement des matières premières – sont aujourd'hui produits en proportion croissante dans des pays dominés, sous l'égide de firmes multinationales : cela est vrai pour des produits aussi divers que l'acier, les conserves, les textiles, les vêtements, les pièces de voitures, etc. Comme on l'a déjà signalé (chapitre VII, 2.1.2.), cette restructuration

[14] Pour l'Allemagne, la France, la Belgique et les Pays-Bas (1966-84), voir Gouverneur J. : *Valeur, capital et accumulation*, Bruxelles, De Boeck, et Paris, Editions Universitaires, 1989, graphique p. 275. Pour l'Allemagne (1960-86) et pour un ensemble de 7 pays de la CEE (1970-86), voir Gouverneur J. : « Productive labour, ... », article cité, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, 1990, graphique p. 13. A noter que les méthodes de calcul du taux de plus-value diffèrent selon les publications, et que les résultats ne sont donc pas comparables de l'une à l'autre ; mais la tendance à une relative stabilité du taux de plus-value apparaît dans chacune des études citées.

[15] Voir les mêmes sources. En ce qui concerne l'évolution de la productivité, voir également annexe 4, tableau A.2.

mondiale de la production industrielle constitue l'amorce d'une *nouvelle* division internationale du travail.

3.2. Les effets de l'internationalisation du capital productif

3.2.1. Le relèvement du taux de plus-value général

Sous les deux modalités distinguées, l'internationalisation du capital productif tend à relever le taux de plus-value à l'échelle mondiale.

- L'*acheminement de matières premières bon marché* et le *recours à des travailleurs immigrés* relèvent le taux de plus-value *dans les pays dominants*. De manière indirecte dans le premier cas : les matières premières importées à bon marché réduisent le prix des moyens de consommation, ce qui permet de faire pression sur le niveau des salaires. De manière directe dans le second cas : les travailleurs immigrés se trouvent dans un rapport de forces défavorable – surtout s'il s'agit d'immigrés clandestins – et subissent une exploitation plus forte que les nationaux (salaires moindres, travail plus long)¹⁶.

- La *création d'entreprises dans les pays dominés* relève également le taux de plus-value à l'échelle mondiale, et cela de manière aussi bien directe qu'indirecte.

De manière directe, car le taux de plus-value *dans les pays dominés* est plus élevé que dans les pays dominants. Il en est ainsi pour deux raisons essentielles. D'un côté, la part du travail domestique dans la production des moyens de subsistance des salariés est restée très importante pour la majorité d'entre eux (spécialement à la campagne ou à la périphérie des villes, où les salariés et leur famille cultivent un lopin de terre, construisent leur habitation de fortune, produisent leurs propres vêtements, etc.) : cela réduit les salaires à payer. D'un autre côté, le rapport de forces global entre employeurs et salariés est nettement plus favorable aux premiers : cela permet également d'assurer un taux de plus-value élevé en faisant pression sur le niveau de consommation des masses et sur la durée du travail.

Le taux de plus-value à l'échelle mondiale se trouve également accru par un relèvement indirect du taux de plus-value *dans les pays dominants*. En effet, le transfert d'industries vers les pays dominés, dans le cadre de la nouvelle division internationale du travail, contribue à accroître le chômage structurel dans les pays dominants, ce qui modifie le rapport de forces en faveur des employeurs. En outre, le transfert d'industries permet d'élargir la gamme des moyens de consommation importés à bon compte de l'étranger : cela permet également de faire pression sur les salaires dans les pays dominants.

3.2.2. La détérioration du niveau de vie des masses

Alors que les pays avancés ont connu simultanément une stabilité du taux de plus-value et une amélioration sensible du niveau de vie de leur population, le tableau est tout différent si l'on considère le monde dans son ensemble. A cette échelle, le phénomène le plus marquant en longue période est la détérioration considérable du niveau de vie dans les pays dominés (détérioration qui a d'ailleurs facilité le relèvement du niveau de vie dans les pays avancés). D'où la question : le capitalisme ne peut-il se développer qu'au prix d'un appauvrissement de la majorité de la population mondiale ? est-il incapable d'assurer au niveau mondial la compatibilité observée dans les pays avancés, c'est-à-dire la stabilité du taux de plus-value et la hausse des salaires réels ? Quelques éléments de réponse doivent être fournis à ce sujet :

- Tout d'abord, si la détérioration du niveau de vie dans les pays dominés est une situation de fait évidente, elle n'est pas pour autant une nécessité logique. Le système en retire un avantage

¹⁶ En outre, les salaires inférieurs des immigrés abaissent toute la pyramide des salaires.

sous la forme d'une baisse du coût de la force de travail à l'échelle mondiale ; par contre, il y trouve un obstacle sous la forme d'une atrophie du marché à l'échelle mondiale. La solution logique à cette contradiction est la même à l'échelle mondiale qu'à l'échelle des pays avancés : un accroissement des salaires réels, parallèle aux accroissements de productivité.

- Cette « solution logique » n'a évidemment rien d'automatique. En effet, la concurrence pousse chaque entreprise à considérer les salaires comme des coûts de production plutôt que comme des débouchés ; disposant d'un rapport de forces particulièrement favorable dans les pays dominés, les employeurs y réduisent d'autant plus facilement les salaires et le niveau de vie. Un relèvement des salaires réels et du niveau de vie dans les pays dominés suppose donc un changement considérable dans les rapports de forces qui y prévalent.

- Par ailleurs, le relèvement du niveau de vie des masses dans les pays sous-développés ne peut consister en une imitation du modèle de consommation prévalant dans les pays aujourd'hui avancés. En effet, à moins de révolutions technologiques considérables pour économiser les matières premières et limiter les pollutions, la généralisation du modèle dominant de production et de consommation aboutirait à une double impasse : pénurie absolue de matières premières d'une part, envahissement de pollutions multiples d'autre part.

- L'économie mondiale se trouve également confrontée à un problème de chômage structurel, lié en bonne partie aux progrès techniques récents (informatisation généralisée, robotisation). Une solution conjointe aux problèmes d'environnement et de chômage passe vraisemblablement par des voies inédites, peu compatibles avec la logique du système. On reviendra sur cette question à la fin du chapitre suivant (chapitre IX, § 3.2.).

SUPPORTS PEDAGOGIQUES RELATIFS AU CHAPITRE VIII

RESUME

1. Pour augmenter le taux de plus-value, les entreprises cherchent à allonger la durée du travail présent (« production de plus-value absolue ») et/ou à réduire le travail nécessaire (« production de plus-value relative »). Le premier procédé rencontre des limites physiques (le minimum de repos indispensable) et sociales (l'opposition des salariés). Le second procédé suppose une réduction de la valeur des moyens de consommation achetés par les salariés : pour cela, il faut – et il suffit – que le nombre de moyens de consommation achetés (le pouvoir d'achat salarial) augmente moins que ne baisse la valeur unitaire des moyens de consommation (suite aux progrès de productivité).

2. L'accroissement du taux de plus-value via le deuxième procédé est compatible avec une amélioration du niveau de vie des salariés (augmentation du pouvoir d'achat direct et indirect, augmentation des moyens de consommation collectifs). Cette amélioration du niveau de vie, dans la mesure où elle est effective, occulte l'exploitation économique et contribue à la paix sociale.

Les progrès de la productivité générale permettent de résoudre à la fois la contradiction inhérente aux salaires (coût réduisant le profit, mais pouvoir d'achat élargissant les débouchés) et celle inhérente aux dépenses publiques (qui améliorent le profit et les débouchés, mais impliquent des prélèvements réduisant profit et débouchés). Ils permettent de rendre compatibles trois évolutions apparemment contradictoires : l'augmentation du taux de plus-value et du profit (et donc des possibilités d'accumulation), l'augmentation du pouvoir d'achat salarial (avec ses effets bénéfiques sur les débouchés des entreprises), l'augmentation des dépenses publiques (avec leurs effets bénéfiques sur les débouchés et la rentabilité des entreprises, ainsi que sur le niveau de vie des consommateurs).

Ces diverses compatibilités théoriques sont illustrées par des exemples numériques et confirmées par diverses analyses empiriques. Leur concrétisation dans la réalité n'est cependant pas automatique : elle

dépend à la fois de l'évolution de la productivité générale et des rapports de forces prévalant dans la société (voir le chapitre IX).

3. L'internationalisation du capital productif relève le taux de plus-value à l'échelle mondiale de manière directe (importation de forces de travail immigrées, investissements dans les pays dominés) et/ou de manière indirecte (importation de matières premières ou de moyens de consommation produits à bon marché, transfert d'industries). Contrairement à l'évolution dans les pays avancés, l'accroissement du taux de plus-value à l'échelle mondiale s'accompagne d'une détérioration du niveau de vie des masses. Cela s'explique en grande partie par les rapports de forces en vigueur dans les pays dominés.

CONCEPTS A ASSIMILER (voir lexique)

Production de « plus-value absolue »

Production de « plus-value relative »

EXERCICES (réponses en fin de livre)

A. Principes de base

- 8.1. A partir de la formule développée du taux de plus-value (reprise du chap. IV, § 2.1.) :
 - a) montrez en quoi consiste la production de « plus-value absolue » et de « plus-value relative » ;
 - b) montrez que la production de « plus-value relative » peut aller de pair avec une augmentation ou une diminution de l'exploitation physique des salariés.
- 8.2. Le tableau VIII.3. et le schéma VIII.4. (qui envisagent un système exclusivement capitaliste) montrent que les progrès de la productivité générale permettent de concilier les aspects contradictoires que présentent les salaires pour les entreprises.
 - a) Rappelez quels sont ces aspects contradictoires des salaires.
 - b) Expliquez le tableau et/ou le schéma.
 - c) Montrez comment se trouvent conciliés les aspects contradictoires des salaires.
- 8.3. Le tableau VIII.5. et le schéma VIII.6. (qui envisagent un système comportant un secteur institutionnel) montrent que les progrès de la productivité générale permettent de concilier les aspects contradictoires que présentent aussi bien les salaires que les dépenses publiques.
 - a) Rappelez le parallèle entre les aspects contradictoires des salaires et les aspects contradictoires des dépenses publiques.
 - b) Expliquez le tableau et/ou le schéma.
 - c) Montrez comment se trouvent conciliés les aspects contradictoires des salaires et des dépenses publiques.
- 8.4. Par quelles voies l'internationalisation du capital productif relève-t-elle le taux de plus-value général à l'échelle mondiale ?

B. Approfondissement

- 8.5. Commentez le graphique VIII.8. :
 - a) Expliquez les rapports entre les diverses courbes (et donc entre les divers concepts) (retrouve-t-on tous ces concepts dans la formule développée du taux de plus-value ?) ;
 - b) Montrez le rôle essentiel que jouent les progrès de la productivité pour rendre compatibles la hausse des salaires réels et la hausse du taux de plus-value.
- 8.6. Les salaires présentent-ils des aspects contradictoires aussi bien pour les entreprises orientées vers l'exportation que pour celles orientées vers le marché intérieur ?

C. Applications

- 8.7. La production de « plus-value absolue » est-elle encore un phénomène d'actualité ? Qu'en est-il dans votre entreprise ? dans votre secteur de production ? dans le pays ?
- 8.8. La production de « plus-value relative » s'accompagne-t-elle aujourd'hui d'une hausse des salaires réels ? Qu'en est-il dans votre entreprise ? dans votre secteur de production ? dans le pays ?
- 8.9. Quels avantages ou désavantages l'internationalisation du capital productif vous procure-t-elle personnellement :
- a) en tant que producteur ?
 - b) en tant que consommateur ?

CHAPITRE IX

CROISSANCE ET CRISES

La croissance ne peut se faire de manière équilibrée : elle repose en effet sur les initiatives de milliers de producteurs qui prennent des décisions indépendantes et donc pas nécessairement compatibles. Ce chapitre aborde le problème des déséquilibres inhérents à la croissance, et plus précisément le problème des crises. Pour ce faire, on procédera à une double distinction.

D'une part, on distinguera deux grandes étapes dans la croissance : « *classique* » jusqu'à la deuxième guerre mondiale, « *contemporaine* » depuis lors¹. Comme on le verra, le contexte diffère nettement d'une étape à l'autre, tant en ce qui concerne la situation des salariés que les interventions de l'Etat dans l'économie. Il en résulte que la production et les marchés (l'offre et la demande globales) ont tendance à croître d'une manière *non parallèle* avant la deuxième guerre, d'une manière *parallèle* ensuite².

D'autre part, on distinguera deux types de crises : « *conjoncturelles* » et « *structurelles* ». Une *crise conjoncturelle* est une situation de *surproduction temporaire* (l'offre dépassant la demande) à l'intérieur d'un cycle conjoncturel : elle est suivie d'une récession (diminution de la production), laquelle permet de rétablir l'équilibre entre l'offre et la demande globales. Une *crise structurelle* est une situation où des *problèmes fondamentaux* empêchent le déroulement normal de la croissance (classique ou contemporaine). Dans certains cas, une crise conjoncturelle peut révéler la présence d'une crise structurelle.

1. LA CROISSANCE AVANT LA DEUXIEME GUERRE

1.1. Le contexte socio-économique

Un trait essentiel de la période couvrant le 19ème siècle et se prolongeant jusqu'à la deuxième guerre mondiale est la tendance permanente à un déséquilibre entre la croissance de l'offre globale et celle de la demande globale : alors que l'extension du salariat et les progrès techniques permettent une augmentation continue de la production, *rien n'assure une croissance parallèle des débouchés*.

a) D'une part, rien ne garantit que les *salariés* développent leur consommation de marchandises capitalistes³, et qu'ils la développent d'une manière régulière. Il en est ainsi pour plusieurs raisons.

- Les salariés consomment en majeure partie des biens ou services traditionnels, qui sont soit achetés à des petits producteurs *indépendants*, soit produits dans le cadre des activités *domestiques* (auto-consommation).

¹ a) La distinction de deux étapes est reprise à « l'école française de la régulation » (Aglietta, Boyer, Destanne de Bernis, Lipietz, etc.), dont nous n'adoptons cependant pas la terminologie (accumulation concurrentielle puis monopoliste, extensive puis intensive).

b) Les analyses de ce chapitre ne s'appliquent qu'aux pays avancés, elles ne concernent pas les pays sous-développés.

² On n'étudie pas la genèse et le développement de chaque étape, ni la transition de l'une à l'autre. Il est clair que le contexte n'a pas changé du tout au tout entre 1940 et 1945 : divers éléments caractéristiques de la croissance contemporaine sont nés au cours de l'étape antérieure (ainsi les conventions collectives) ; mais ils ne se généralisent et ne deviennent dominants qu'au cours de la deuxième étape.

³ Marchandises capitalistes = marchandises produites dans des entreprises capitalistes.

- La plupart des *contrats de travail* sont des contrats *individuels*, liant *un* employeur à *un* salarié. Chaque entreprise ne considère le salaire que sous l'aspect d'un coût à minimiser, négligeant l'aspect complémentaire de débouché ; et cet objectif de minimisation du coût est d'autant plus facile à assurer que l'employeur négocie avec des individus plutôt qu'avec une organisation syndicale. Dans ces conditions, les capacités de consommation des salariés ont toujours tendance à se développer moins rapidement que les capacités de production des entreprises (en d'autres termes, le pouvoir d'achat par travailleur tend à croître moins vite que la production par travailleur).

- Les *emplois* et les *revenus* sont *précaires* (c'est-à-dire non stables) et susceptibles de grandes *variations*. Les contrats de travail ne couvrent que des périodes limitées : les salariés peuvent donc être facilement privés de leur emploi. Les salariés qui perdent leur emploi (pour cause de chômage, mais aussi pour cause de maladie, accident, vieillesse) perdent du même coup leur salaire, et cette perte de salaire n'est pas compensée par un salaire indirect (allocations de chômage et autres prestations sociales).

b) D'autre part, l'*Etat* intervient relativement peu pour soutenir la demande globale :

- Il fournit certes des emplois stables dans le secteur institutionnel, mais les fonctionnaires concernés ne constituent qu'une très faible proportion de la population active.

- De même, les commandes de l'Etat au secteur privé et les autres interventions de l'Etat dans l'économie restent très limitées⁴.

1.2. Le caractère cyclique de la croissance

Dans le contexte décrit ci-dessus, la croissance s'effectue à travers des phases alternées d'expansion (augmentation de la production) et de récession (diminution de la production). Une phase d'expansion se développe de manière cumulative, mais rencontre une limite imposant un retournement : c'est la crise conjoncturelle. La récession qui suit se développe également de manière cumulative, mais rencontre elle aussi une limite permettant une reprise et une nouvelle expansion.

Décrivons brièvement les phases successives de ce cycle conjoncturel, avant de faire quelques commentaires sur les crises et récessions.

1.2.1. Le cycle conjoncturel de la production⁵

a) L'expansion

L'expansion de la production se développe de manière cumulative : une augmentation de la production signifie en effet une augmentation de l'emploi et des salaires, donc une augmentation de la demande ; une demande accrue stimule à son tour une hausse des prix, des profits, des investissements, de la production ; et ainsi de suite.

b) La crise

L'expansion se fait de manière compétitive et désordonnée. La concurrence pousse chaque entreprise *individuelle* à augmenter sa capacité et son niveau de production, sans que l'augmentation *totale* de la production soit planifiée en fonction des débouchés possibles. Or,

⁴ Certaines interventions de l'Etat ont pour effet de *limiter* la demande globale. Tel est le cas lorsque l'Etat interdit les coalitions de travailleurs : une telle mesure réduit le pouvoir de négociation des travailleurs, et donc leur salaire et leur pouvoir d'achat.

⁵ La description qui suit privilégie l'aspect *production*. Les fluctuations conjoncturelles des *prix* sont simplement évoquées.

comme on l'a vu, les débouchés tendent à se développer de manière relativement limitée. Il en résulte que, tôt ou tard, *l'offre dépasse la demande* : c'est la *crise de surproduction*. L'excès d'offre se traduit par l'accroissement de stocks invendus et de capacités de production inutilisées.

c) La récession

L'excès d'offre provoque une baisse des prix effectifs et une *réduction des taux de profit*⁶. Cette situation affecte particulièrement les entreprises marginales dans chaque branche : travaillant déjà avec les coûts unitaires les plus élevés et les marges de profit les plus minces, elles sont acculées à la *faillite*. Quant aux entreprises survivantes, elles restreignent leur production et procèdent à des *rationalisations*.

Suite aux faillites, restrictions de production et rationalisations, le *chômage* s'étend. Comme les travailleurs licenciés perdent leur salaire, le *pouvoir d'achat global se rétrécit*. Il se rétrécit d'autant plus que les allocations de chômage, à cette époque, sont dérisoires ou inexistantes.

Le processus décrit est celui de la récession. Celle-ci tend à présenter un caractère *cumulatif*. En effet, le rétrécissement du pouvoir d'achat des masses équivaut à une réduction de la demande ; les prix et les profits diminuent en conséquence, et les faillites s'étendent.

d) Le retournement et la reprise

Au bout d'un certain temps, le processus de récession fait place à une *reprise*. En effet, l'élimination des entreprises marginales augmente la clientèle potentielle des entreprises survivantes, et la baisse des prix stimule une reprise de la demande. Les entreprises survivantes écoulent leurs stocks, les prix remontent, de même que les taux de profit.

La reprise se transforme alors en une nouvelle expansion cumulative : l'investissement reprend, la production augmente, de même que l'emploi, les salaires, la demande.

1.2.2. Absurdité et fonctionnalité des crises et récessions

Le processus de crise et récession apparaît comme *absurde*. En effet, la récession provoque une réduction du pouvoir d'achat et de la consommation des masses. Mais cette consommation réduite ne tient pas à une production insuffisante, à une disette (comme dans le cas des crises précapitalistes, où la consommation réduite tenait par exemple à une pénurie de récoltes). *La réduction de la consommation est due à un excès de production* par rapport aux capacités de consommation des masses : cet excès de production entraîne des faillites et des rationalisations, des pertes d'emploi et de salaires, une réduction du pouvoir d'achat et de la consommation. Le processus apparaît comme absurde à un autre point de vue encore : les entreprises fermées, les travailleurs au chômage, constituent autant de *ressources inutilisées* face aux nécessités de consommation des masses.

Le processus est néanmoins *fonctionnel*. La crise et la récession ne constituent pas des « accidents de parcours », des événements déplorables mais fortuits. Elles constituent au contraire le moyen par excellence pour restaurer périodiquement le taux de profit, pour rétablir périodiquement un certain équilibre entre l'offre et la demande dans une société fondée sur la libre initiative et la concurrence des producteurs. Sans doute des régulations nouvelles peuvent-elles atténuer considérablement les cycles conjoncturels et le processus cumulatif de récession : c'est ce que révèlent les évolutions d'après-guerre (§ 2.2.). Mais ces interventions ne suppriment pas complètement les fluctuations conjoncturelles et les crises : l'évolution depuis les années 1970 le montre bien (§ 2.3.).

⁶ Une branche disposant d'un pouvoir de marché important peut maintenir plus ou moins longtemps ses prix et ses taux de profit. Ceci ne fait qu'aggraver les difficultés des autres branches, difficultés qui rejaillissent finalement sur la première. Le processus de la crise ici décrit fait abstraction des différences dans le pouvoir de marché dont jouissent les branches : on considère la crise au niveau global, macro-économique.

1.3. La crise et la récession des années 1930

La crise de 1929-30 constitue une crise *conjoncturelle* typique de la croissance classique prévalant avant 1940. Elle marque la limite d'une phase d'expansion cumulative et le point de départ d'une récession elle-même cumulative.

Le cycle conjoncturel qui culmine en 1929 diffère cependant de la plupart des cycles antérieurs par la durée et par l'intensité des phases d'expansion et de récession. L'expansion débute vers 1920 et se prolonge près d'une dizaine d'années (au lieu de 3-4 ans habituellement) ; elle est caractérisée par des gains de productivité beaucoup plus forts qu'antérieurement. La récession se traduit par une chute catastrophique de la production et de l'emploi, qui sera longue à surmonter : dans la plupart des pays, les niveaux de production et d'emploi atteints en 1929 ne seront récupérés que vers les années 1940.

L'ampleur de cette récession permet de qualifier la crise de 1929-30, non seulement de crise conjoncturelle, mais aussi de crise *structurelle*. Tandis que les crises conjoncturelles antérieures constituaient des épisodes « normaux », la crise de 1929-30 manifeste au contraire que la croissance classique rencontre un problème fondamental, dont la solution est politiquement insupportable. Le problème réside dans le déséquilibre grandissant entre la hausse rapide des possibilités de production (l'offre) et la hausse relativement limitée des possibilités de consommation (la demande). La solution classique est la récession (le recul de la production), et cette récession doit être d'autant plus forte que le déséquilibre antérieur était lui-même important. Mais une récession forte, de l'ampleur de celle des années 1930, implique un tel gaspillage économique et un tel coût social qu'elle n'est plus supportable politiquement. Un autre type de croissance doit être mis en place.

2. LA CROISSANCE DE 1945 A 1974

2.1. Le nouveau contexte socio-économique

Le type de croissance instauré progressivement après la deuxième guerre mondiale se caractérise essentiellement par le trait suivant : la *demande globale tend à croître parallèlement à la production*⁷. Ce parallélisme peut s'expliquer par les changements intervenus dans le contexte socio-économique.

a) La *demande de consommation des salariés* se présente sous de tout nouveaux aspects :

- Les salariés développent massivement l'achat de *marchandises capitalistes*. Leur consommation voit diminuer de manière importante la part des produits domestiques (notamment suite à l'extension du travail féminin), de même que la part des marchandises artisanales (les producteurs indépendants étant progressivement éliminés par les entreprises capitalistes).

- Les salaires et conditions de travail sont fixés pour l'essentiel dans des *conventions collectives* établies au niveau sectoriel ou national. Implicitement ou explicitement, ces conventions collectives tendent à lier l'évolution des salaires à celle de la productivité. Dans ces conditions, les capacités de consommation des salariés ont tendance à se développer plus ou moins au même rythme que les capacités de production des entreprises (en d'autres termes, le pouvoir d'achat par travailleur tend à croître parallèlement à la production par travailleur).

- L'*emploi* et les *revenus* tendent à *se stabiliser*. Une plus grande stabilité d'emploi est assurée, au niveau national, par le développement des services publics marchands et non marchands (augmentation du nombre de fonctionnaires). Par ailleurs, le salaire indirect se

⁷ Cette croissance parallèle de la production et de la demande globale ne change rien au fait fondamental que l'économie capitaliste est une économie de marché et qu'elle est donc sujette aux aléas et incertitudes qu'une économie de marché implique inévitablement : chaque entreprise doit trouver des acheteurs pour ses marchandises et chacune peut très bien échouer dans cette aventure.

développe sous diverses modalités (allocations de chômage, pensions,...) et constitue une part croissante du revenu des ménages. La stabilité d'emploi et l'extension du salaire indirect contribuent à stabiliser le pouvoir d'achat global, et donc la demande de consommation des salariés.

- En outre, on assiste aux progrès du *crédit à la consommation*, qui stimule et régularise la demande des ménages (spécialement pour les biens durables).

b) De son côté, l'*Etat* exerce une action de plus en plus importante sur la demande globale :

- Il fournit un volume croissant d'emplois stables dans les services publics ; il règle la hausse du salaire indirect dans l'ensemble de l'économie.

- Il influence le niveau d'activité économique par le jeu des commandes publiques ainsi que par diverses autres interventions (subsidés aux entreprises notamment).

2.2. Les nouvelles modalités de la croissance

Les nouveautés introduites dans la demande de consommation des salariés et dans la demande de l'*Etat* ont donné lieu à une croissance entièrement nouvelle après 1945. Cette croissance nouvelle se manifeste par une atténuation considérable des crises et cycles conjoncturels, ainsi que par une augmentation soutenue de la production sur une période de quelque 30 ans.

2.2.1. L'atténuation des crises et cycles conjoncturels

Les processus cumulatifs de récession typiques de l'étape classique (reculs de la production s'étendant sur 2-3 ans) ont disparu depuis 1945 : ils ont fait place le plus souvent à de simples *ralentissements* dans la croissance de la production, parfois à des reculs très *brefs* suivis d'une reprise rapide. A quoi tient ce changement ?

Les crises étant des crises de surproduction (excès d'offre par rapport à la demande), il est possible, à l'étape contemporaine de la croissance, d'atténuer leur ampleur par diverses mesures de *soutien de la demande*. Ces mesures contribuent à briser le processus cumulatif de la récession, processus où les chutes de production entraînent des chutes dans le pouvoir d'achat qui limitent à leur tour les possibilités de production. Les mesures propres à soutenir la demande en période de récession peuvent être regroupées en deux grandes catégories : celles qui ont pour effet direct de stabiliser relativement le pouvoir d'achat des masses ; et celles qui ont pour effet direct de stabiliser relativement le niveau d'activité économique.

a) La stabilisation relative du pouvoir d'achat des masses

Le développement d'*emplois stables* (dans le secteur institutionnel) et de *revenus de remplacement* (en particulier les allocations de chômage) ont pour effet de maintenir en permanence une demande relativement élevée de biens de consommation : les fonctionnaires disposant d'un emploi et d'un revenu garantis maintiennent leur niveau de consommation ; les salariés licenciés réduisent forcément leur consommation, mais cette réduction est d'autant plus faible que les allocations de chômage sont élevées.

Par ailleurs, le *crédit à la consommation* permet aux ménages de maintenir une certaine stabilité dans leurs achats. Si les conditions de crédit sont rendues plus faciles en période de récession, la stabilité de la demande de consommation des ménages est d'autant mieux assurée.

b) Les interventions anticycliques de l'Etat

Les *commandes de l'Etat* constituent une mesure typique pour atténuer les fluctuations conjoncturelles. Ainsi, un programme de construction d'autoroutes entrepris en période de récession a pour effet de relever immédiatement la demande de moyens de consommation (via les revenus distribués aux travailleurs) puis celle de moyens de production (dans la mesure où il faut faire appel à des équipements nouveaux).

D'autres interventions publiques peuvent contribuer à atténuer les cycles conjoncturels, comme par exemple les *subsidés aux entreprises* en difficultés. Ces interventions ont pour effet de retarder l'élimination des entreprises en question : elles atténuent donc le processus cumulatif de faillites et de licenciements propre aux périodes de récession.

Le tableau IX.1. synthétise le contexte socio-économique prévalant après la deuxième guerre et précise les éléments de ce contexte qui contribuent à atténuer les crises et cycles conjoncturels. Il indique également les éléments qui contribuent à assurer une croissance rapide en longue période (voir ci-dessous, 2.2.2.).

2.2.2. La croissance soutenue de la production

L'atténuation des cycles conjoncturels n'implique pas de soi une croissance soutenue de la production et de la consommation en longue période : on pourrait imaginer des oscillations conjoncturelles faibles autour d'une tendance à long terme faiblement orientée à la hausse. En réalité, les pays avancés ont connu, sur une période longue de 30 ans (1945-1974), une croissance sans précédent dans l'histoire. A quoi peut-on attribuer cette croissance remarquable ? Deux facteurs paraissent fondamentaux : d'une part, la *productivité générale* a augmenté très rapidement pendant les années 1950 et 60, entraînant une hausse considérable de la production ; d'autre part, un *rapport de forces relativement favorable* aux travailleurs a permis d'assurer une croissance parallèle des débouchés, aussi bien sous la forme de salaires réels en hausse régulière que de dépenses publiques en extension continue.

Avant de considérer l'influence de ces deux facteurs (productivité générale en hausse, rapport de forces relativement favorable aux travailleurs), il faut rappeler que les salaires et les dépenses publiques présentent des aspects contradictoires pour les entreprises. La chose est claire pour les salaires (voir chapitre III, 2.2.3., et chapitre VIII, 2.1.1.) : les salaires constituent un *coût de production*, que les entreprises ont intérêt à *réduire* (pour augmenter leur profit) ; ils constituent en même temps un *débouché* essentiel, qu'elles ont intérêt à *augmenter* (diminuant ainsi le profit disponible). De la même manière, les dépenses publiques présentent des avantages et des inconvénients pour les entreprises (voir chapitre VI, 3.2.1., et chapitre VIII, 2.1.2.). D'une part, ces dépenses leur fournissent une série d'*avantages* économiques : les commandes publiques, les salaires payés aux fonctionnaires, ainsi que les prestations sociales (allocations familiales, allocations de chômage, pensions) élargissent ou régularisent les débouchés ; les subsides publics améliorent la rentabilité ; les dépenses publiques en matière d'éducation et de santé assurent la reproduction à grande échelle – et à moindre coût – d'une force de travail adaptée ; etc. Si l'on tient compte de ces divers avantages, une *extension* des activités publiques est souhaitable. Cependant, les dépenses publiques entraînent des *prélèvements* sur les salaires et les profits : les prélèvements sur les profits diminuent les montants disponibles pour l'accumulation, les prélèvements sur les salaires réduisent les débouchés. Si l'on tient compte de tous ces prélèvements, une *limitation* des dépenses publiques est préférable.

Tableau IX.1. : Le contexte socio-économique après la deuxième guerre et son influence sur la croissance

<i>Contexte économique et social</i>	<i>Atténuation des crises et cycles conjoncturels</i>	<i>Croissance soutenue de la production</i>
<i>a) Dépenses de consommation des salariés</i>		
1. Demande de marchandises capitalistes standardisées	X
2. Conventions collectives liant les salaires à la productivité	X
3. Stabilité de l'emploi et des revenus	X	} = extension des dépenses salariales
4. Crédit à la consommation	X	
<i>b) Dépenses publiques</i>		
1. Secteur institutionnel	X	X
2. Commandes publiques	X	X
3. Subsidés	X	} = extension des dépenses publiques
	X	

Cette double contradiction, insurmontable si l'on raisonne de matière statique, peut trouver une solution si l'on se place dans une perspective dynamique et que l'on considère les *accroissements de la productivité générale*. Comme on l'a vu plus haut (chapitre VIII, section 2), les accroissements de productivité permettent en effet d'entraîner et de rendre compatibles trois évolutions apparemment antagoniques : l'augmentation du pouvoir d'achat salarial (avec ses effets bénéfiques sur les débouchés), l'augmentation des dépenses publiques (avec leurs effets bénéfiques sur les débouchés et la rentabilité des entreprises, ainsi que sur le niveau de vie des consommateurs) et l'augmentation des profits (et donc des possibilités d'accumulation). Plus forts seront les accroissements de productivité, plus grandes seront les possibilités d'accroître les dépenses salariales et les dépenses publiques sans compromettre le profit et l'accumulation. Par contre, un ralentissement des progrès de productivité freinera nécessairement les hausses possibles de ces diverses composantes et entraînera des conflits de répartition entre pouvoir d'achat salarial, dépenses publiques et accumulation.

Pendant la période 1945-1970, les progrès de la productivité générale sont très importants. Ils permettent l'adoption de politiques « keynésiennes » stimulant les dépenses de consommation des salariés et les dépenses publiques, et favorisant donc la croissance rapide de la production et de l'emploi. Les progrès de productivité n'ont cependant pas d'effet automatique sur la croissance : ils permettent, mais n'entraînent pas nécessairement, l'accroissement du pouvoir d'achat salarial et le développement des dépenses publiques (en particulier des dépenses publiques favorables aux travailleurs : éducation, santé, prestations sociales). Pour que ces évolutions potentielles deviennent réalité, il faut qu'intervienne une deuxième condition, à savoir *un rapport de forces*

relativement favorable aux travailleurs. Cette condition est assez bien remplie pendant la période 1945-1975 : cela s'explique en particulier par le danger de la « contagion communiste »⁸ et par le maintien de l'emploi à des niveaux très élevés.

La conjonction d'une hausse rapide de la productivité générale et d'un rapport de forces relativement favorable aux travailleurs permet donc, pendant cette période, d'assurer une croissance conciliant les intérêts matériels des entreprises et des travailleurs. Ceux-ci voient leur niveau de vie augmenter, tandis que celles-là voient croître leurs profits et leurs débouchés : elles sont donc stimulées à réinvestir leurs profits, à développer la production et l'emploi⁹.

On notera cependant que les progrès de la productivité, au cours de cette période, sont loin d'être uniformes selon les secteurs : ils sont extrêmement forts dans les secteurs de l'agriculture et de l'industrie, mais très faibles dans le secteur des services pris globalement (le secteur tertiaire).

Les progrès de productivité les plus forts ont lieu dans les industries produisant les biens de consommation durables (auto, électroménager, télévision, etc.). Ces industries sont d'ailleurs considérées comme les « moteurs » de la croissance. C'est là que les progrès de la productivité font sentir le plus nettement leurs effets, à la fois dans le sens d'une baisse des coûts de production unitaires et dans le sens d'une hausse des quantités consommées. Ces deux mouvements se stimulent d'ailleurs mutuellement : la baisse des coûts et des prix (due aux progrès de productivité) rend les biens plus accessibles à la masse des consommateurs ; inversement, l'élargissement de la consommation stimule la production de masse et donc les gains de productivité (production en grande série, à coût décroissant, de biens standardisés)¹⁰.

Par contre, les progrès de productivité restent à l'époque très faibles dans le secteur tertiaire pris globalement. Ce secteur recouvre à la fois des services marchands (loisirs, restauration, commerce, etc.) et des services non marchands (éducation nationale par exemple). L'insuffisance des progrès de productivité maintient à des niveaux relativement élevés aussi bien le prix des services marchands que le coût social des services non marchands. Cependant la demande et l'offre de tous ces services continuent à augmenter, en raison de la hausse du pouvoir d'achat (pour les services marchands) et d'une couverture plus large des besoins par la sécurité sociale et par les pouvoirs publics. Résultat de ce double mouvement (prix et coûts élevés, mais demande et offre en extension continue) : la part des services dans la production et la consommation globales ne cesse d'augmenter ; elle finit par représenter jusqu'aux 2/3 du revenu national.

Cette faible productivité du secteur tertiaire aura toute son importance pour comprendre l'origine de la crise structurelle à laquelle le système se trouve confronté depuis les années 1970.

⁸ L'URSS bénéficiait d'une force d'attraction considérable au lendemain de la deuxième guerre mondiale. Sur le plan politique, elle avait contribué d'une manière décisive à la défaite du régime nazi. Sur le plan économique et social, son système de planification lui avait permis de connaître des taux de croissance importants, d'échapper à la grande crise des années 1930, d'assurer emploi et sécurité d'existence aux travailleurs (d'où la pression qui s'exerçait, dans les pays occidentaux, en faveur d'un relèvement des salaires et pour la mise en place d'un système de sécurité sociale).

⁹ Notre argumentation concernant l'influence respective des deux variables-clés (progrès de la productivité générale et rapports de forces en vigueur) est résumée dans l'encadré IX.2. et dans le tableau IX.3., qui couvrent également les années postérieures. (Les progrès de la productivité générale étaient traduits, au chapitre VIII, par une baisse de la valeur unitaire des moyens de consommation ; dans l'encadré IX.2., ils sont illustrés, de manière imagée, par un agrandissement du « gâteau » produit, par une augmentation du nombre de « parts de gâteau »).

[10] L'effet de stimulation mutuelle de la productivité et de la consommation influence aussi, indirectement, les branches produisant les moyens de production. L'*accroissement de la demande de consommation* entraîne l'accroissement de la demande de biens d'équipement, ce qui stimule des accroissements de productivité dans les branches produisant ces derniers. D'autre part, la *recherche continue de gains de productivité* dans toutes les branches (liée à la concurrence) stimule une demande en équipements toujours plus perfectionnés, et donc une diffusion accélérée du progrès technique dans la production des machines elles-mêmes. On assiste par conséquent à un renouvellement constant de la demande et de l'offre de machines, ce qui provoque une obsolescence accrue des machines : il faut de moins en moins de temps pour qu'une machine soit technologiquement dépassée sans être physiquement usée. Ce phénomène accroît les débouchés des branches productrices de machines, et contribue de ce fait à la croissance de la production (voir chap. VII, 3.3.2.a).

Avant d'aborder ce problème, il convient encore de dire un mot de la crise conjoncturelle de 1974-75.

2.3. La crise conjoncturelle de 1974-75

Dans l'ensemble des pays avancés, l'année 1974-75 est caractérisée par un net recul de la production, qui se prolonge plusieurs mois.

A certains égards, cette récession est une récession *conjoncturelle*, mais typique de la nouvelle étape de croissance. Comme on l'a dit, cette nouvelle étape se caractérise par une demande soutenue des salariés et de l'Etat, ce qui a pour effet d'atténuer considérablement les processus cumulatifs de récession (lesquels font place à de simples ralentissements de la croissance ou à des reculs de courte durée). La récession de 1974-75 est en effet très différente des récessions longues et profondes de la période antérieure (et en particulier de la récession des années 1930) : le processus cumulatif de recul de la production est stoppé au bout de quelques mois, faisant place à une reprise dès la fin de 1975¹¹.

Mais l'année 1974-75 signifie également un changement radical dans les tendances du système. Alors que la production et la consommation avaient crû à des rythmes sans précédent de 1945 à 1974, elles ne croissent plus qu'à un rythme modéré depuis lors, à travers une suite de reculs et de redémarrages incertains, accompagnés d'un chômage en extension presque constante. Ce long blocage de la croissance et ce développement du chômage manifestent une crise *structurelle* du système. C'est cette crise structurelle qu'il faut maintenant aborder : quelles en sont les causes ? quelles issues peut-on envisager ?

3. LA CRISE STRUCTURELLE DEPUIS 1975

3.1. Les étapes de la crise

La croissance après la deuxième guerre mondiale a été expliquée par la conjonction de deux facteurs bénéfiques : d'une part, les progrès de la productivité générale ; d'autre part, le maintien d'un rapport de forces relativement favorable aux travailleurs. De la même façon, le blocage de la croissance depuis 1975 peut être attribué à la disparition de *l'un ou l'autre* de ces facteurs, ou des deux *à la fois*. A cet égard, il est possible d'opérer une distinction schématique entre les trois dernières décennies du 20ème siècle : pendant les années 1970, le rapport de forces reste encore assez favorable aux travailleurs, mais la productivité générale est à la traîne ; pendant les années 1980, la productivité générale progresse toujours relativement peu, et le rapport de forces s'est en outre retourné ; dans les années 1990, la productivité générale augmente à nouveau rapidement, mais le rapport de forces est encore plus défavorable aux travailleurs. Comment expliquer la crise structurelle à partir de ces éléments ?¹²

3.1.1. Les années 1970 : la faillite des politiques keynésiennes

On a souligné plus haut que les accroissements de la productivité générale permettent de rendre compatibles trois évolutions à première vue antagoniques : l'augmentation du pouvoir d'achat salarial, l'augmentation des dépenses publiques et l'augmentation des profits. Mais les

¹¹ Comparée aux faibles récessions des années 1950 et 60, la récession de 1974-75 se traduit par une diminution réelle et très nette de la production : le degré de la récession est sans aucun doute plus grand, mais la rapide cassure du processus cumulatif en fait une récession typique de la nouvelle étape de croissance.

¹² Les principes avancés – et les périodisations proposées – devraient évidemment être précisés, nuancés ou adaptés selon les spécificités de chaque pays. Mais ils nous paraissent constituer un point de départ utile pour aborder les analyses concrètes propres à chaque pays. Notre argumentation est résumée dans l'encadré IX.2. et le tableau IX.3.

progrès de productivité se ralentissent depuis la fin des années 1960 : cela freine nécessairement les hausses possibles de ces diverses composantes et aiguise les conflits de répartition entre elles. Avant de voir comment ces conflits ont été successivement résolus, il faut indiquer pour quelles raisons la productivité générale s'est ralentie.

Une première explication est souvent avancée : le ralentissement en question s'expliquerait par la *résistance des travailleurs face au progrès technique* et à ses conséquences (chômage, accroissement de l'intensité du travail, accidents...). Cette résistance se manifeste notamment par de l'absentéisme, des actes de sabotage, un relâchement du travail, etc., toutes manifestations qui réduisent effectivement la production par travailleur. Ce facteur d'explication a une importance très variable selon les branches de production : entrent en jeu ici, notamment, le degré d'organisation et de combativité des travailleurs, ainsi que les possibilités patronales de pousser plus avant la mécanisation de la production.

Une explication plus fondamentale réside dans *le poids croissant et la faible productivité du secteur tertiaire*. On a vu plus haut que les services ont pris depuis 1945 une part croissante dans la production et la consommation globales et qu'ils y occupent aujourd'hui une place prépondérante. Mais, jusqu'il y a peu, les progrès techniques et les gains de productivité ont été fort limités dans le secteur des services, comparés à ce qu'ils étaient dans les branches de production industrielle. La faible productivité des services, jointe à leur importance croissante dans la production globale, expliquerait donc le ralentissement de la productivité moyenne, de la productivité *d'ensemble*.

Ce ralentissement de la productivité générale place le système devant le dilemme suivant :

- Ou bien l'on maintient le rythme de la consommation salariale et des dépenses publiques (politiques keynésiennes) : dans ce cas, les profits deviennent insuffisants, les entreprises cessent d'investir, la croissance est réduite à zéro.

- Ou bien l'on diminue la consommation salariale et les dépenses publiques (politiques néo-libérales) : dans ce cas, les entreprises récupèrent un profit à investir, mais les occasions d'investissement rentable diminuent en raison du ralentissement de la demande des salariés et de l'Etat.

Pendant les années 1970, le rapport de forces relativement favorable aux travailleurs se traduit par le maintien de politiques keynésiennes : la consommation salariale continue à augmenter à un rythme rapide, de même que les dépenses publiques. Cela fait chuter les profits et donc les possibilités d'investissement des entreprises. La croissance se ralentit et le chômage se développe¹³.

3.1.2. Les années 1980 : le virage vers les politiques néo-libérales

Les progrès de la productivité générale restent encore faibles au cours de cette décennie. Certains services développent certes leur productivité (en particulier des services marchands comme les banques et les assurances), mais le secteur tertiaire pris globalement freine la productivité générale. Les conflits entre consommation salariale, dépenses publiques et profits demeurent donc inévitables.

¹³ La crise structurelle ne peut pas être expliquée par le « choc pétrolier » des années 1970 : d'une part, la chute des profits a commencé dès la deuxième moitié des années 1960, alors que la première brusque montée des prix pétroliers ne date que de 1973 ; d'autre part, les prix du pétrole sont retombés dans les années 1990 à un niveau relatif plus bas que dans les années 1960, mais la crise structurelle s'est poursuivie... Comme on l'a déjà signalé, le « choc pétrolier » a eu pour effet essentiel de redistribuer à grande échelle (entre secteurs et entre pays) la plus-value totale du système (voir chap. V, note 9).

Encadré IX.2. Les conditions pour résoudre les contradictions inhérentes aux salaires et aux dépenses publiques

<p>1. <i>Les salaires et les dépenses publiques présentent des aspects contradictoires pour l'ensemble des entreprises (lesquelles requièrent, à la fois, profits et débouchés) :</i></p> <p>a) Salaires : (–) coûts de production : d'où intérêt à <i>diminuer</i> les salaires, pour augmenter les profits ; (+) pouvoir d'achat : d'où intérêt à <i>augmenter</i> les salaires, pour augmenter les débouchés et donc les possibilités d'investir.</p> <p>b) Dépenses publiques : (+) avantages divers (rentabilité accrue, débouchés élargis ou régularisés, etc.) : d'où intérêt à <i>augmenter</i> les dépenses publiques ; (–) prélèvements nécessaires (réduisant les profits et les salaires, donc la rentabilité et les débouchés) : d'où intérêt à <i>diminuer</i> les dépenses.</p> <p>2. <i>Ces contradictions peuvent être résolues s'il y a en même temps :</i></p> <p>(1) <i>augmentation de la productivité générale</i> (= augmentation du nombre de « parts de gâteau ») ;</p> <p>(2) <i>un rapport de forces relativement favorable aux travailleurs</i> pour imposer des politiques d'accroissement des salaires et des dépenses publiques (politiques « keynésiennes »).</p>																																					
<p>- Cas n° 1 (années 1950 et 60) : conditions (1) et (2) satisfaites :</p>																																					
<table><tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>P</td></tr><tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>P</td></tr></table> → <table><tr><td>S</td><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>E</td><td>P</td></tr><tr><td>S</td><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>P</td><td>P</td></tr></table>	S	S	E	P	S	S	E	P	S	S	S	E	E	P	S	S	S	E	P	P	<p>La situation nouvelle est favorable aux salariés (hausse des salaires et des dépenses publiques : enseignement, sécurité sociale, etc.). Elle est également favorable aux entreprises (hausse des profits et des débouchés).</p>																
S	S	E	P																																		
S	S	E	P																																		
S	S	S	E	E	P																																
S	S	S	E	P	P																																
<p>- Cas n° 2 (années 1970) : condition (1) non satisfaite, condition (2) satisfaite :</p>																																					
<table><tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>P</td></tr><tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>P</td></tr></table> → <table><tr><td>S</td><td>S</td><td>S</td><td>E</td></tr><tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>E</td></tr></table>	S	S	E	P	S	S	E	P	S	S	S	E	S	S	E	E	<p>La situation nouvelle est favorable aux salariés (augmentation des salaires et des dépenses publiques). Mais elle est intolérable pour les entreprises (diminution des profits, qui dans l'exemple disparaissent).</p>																				
S	S	E	P																																		
S	S	E	P																																		
S	S	S	E																																		
S	S	E	E																																		
<p>- Cas n° 3 (années 1980) : conditions (1) et (2) non satisfaites :</p>																																					
<table><tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>P</td></tr><tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>P</td></tr></table> → <table><tr><td>S</td><td>S</td><td>P</td><td>P</td></tr><tr><td>S</td><td>E</td><td>P</td><td>P</td></tr></table>	S	S	E	P	S	S	E	P	S	S	P	P	S	E	P	P	<p>La situation nouvelle est défavorable aux salariés (baisse des salaires et des dépenses publiques). Pour les entreprises, elle est à la fois favorable (les profits augmentent) et défavorable (les débouchés diminuent).</p>																				
S	S	E	P																																		
S	S	E	P																																		
S	S	P	P																																		
S	E	P	P																																		
<p>- Cas n° 4 (depuis les années 1990) : condition (1) satisfaite, condition (2) non satisfaite :</p>																																					
<table><tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>P</td></tr><tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>P</td></tr></table> → <table><tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>P</td><td>P</td></tr><tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>P</td><td>P</td></tr></table> <table><tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>P</td></tr><tr><td>S</td><td>S</td><td>E</td><td>P</td></tr></table> → <table><tr><td>S</td><td>S</td><td>P</td><td>P</td><td>P</td></tr><tr><td>S</td><td>E</td><td>P</td><td>P</td><td>P</td></tr></table>	S	S	E	P	S	S	E	P	S	S	E	P	P	S	S	E	P	P	S	S	E	P	S	S	E	P	S	S	P	P	P	S	E	P	P	P	<p>La situation nouvelle est défavorable aux salariés (stagnation – ou baisse – des salaires et dépenses publiques). Pour les entreprises, elle est à la fois favorable (les profits augmentent) et défavorable (les débouchés stagnent ou diminuent).</p>
S	S	E	P																																		
S	S	E	P																																		
S	S	E	P	P																																	
S	S	E	P	P																																	
S	S	E	P																																		
S	S	E	P																																		
S	S	P	P	P																																	
S	E	P	P	P																																	

Note : S = salaires ; P = profits ; E = prélèvements et dépenses de l'Etat

Table IX.3. : Les étapes de la croissance et de la crise depuis 1950

	<i>(1) Productivité générale et latitudes du système qui en résultent</i>	<i>(2) Rapport de forces entre classes, et politiques économiques qui en résultent</i>	<i>Effets de (1) + (2)</i>
<i>Années 50 et 60</i>	<i>Hausse suffisante de la productivité générale</i> <ul style="list-style-type: none"> • Cause : progrès rapide dans la production (surtout des biens de consommation durables) • Conséquence : <i>conciliation théoriquement possible</i> entre croissance des profits, des salaires réels et des dépenses publiques 	<i>Relativement favorable aux salariés</i> <ul style="list-style-type: none"> • Causes : plein emploi + crainte de la « contagion communiste » • Conséquence : mise en œuvre de <i>politiques keynésiennes</i> (croissance des salaires réels et des dépenses publiques) 	Hausse des profits + extension des marchés ↓ Croissance de l'investissement productif ↓ Croissance de l'emploi
<i>Années 70</i>	<i>Hausse insuffisante de la productivité générale</i> <ul style="list-style-type: none"> • Cause : importance croissante et faible productivité des services • Conséquence : <i>conflits inévitables</i> entre croissance des profits, des salaires réels et des dépenses publiques 	<i>Relativement favorable aux salariés</i> <ul style="list-style-type: none"> • Causes : comme précédemment • Conséquence : poursuite de <i>politiques keynésiennes</i> 	Chute des profits ↓ Chute de l'investissement productif ↓ Croissance du chômage
<i>Années 80</i>	<i>Hausse insuffisante de la productivité générale</i> <ul style="list-style-type: none"> • Cause : comme précédemment • Conséquence : comme précédemment 	<i>Défavorable aux salariés</i> <ul style="list-style-type: none"> • Causes : chômage + mondialisation de l'économie + faiblesse du syndicalisme international • Conséquence : adoption de <i>politiques néo-libérales</i> (diminution des salaires et des dépenses publiques) 	Hausse des profits + contraction des marchés ↓ Transferts de propriété (absorptions, privatisations, spéculation financière et monétaire) au détriment d'investissements productifs ↓ Persistance du chômage
<i>Depuis les années 90</i>	<i>Hausse suffisante de la productivité générale</i> <ul style="list-style-type: none"> • Cause : progrès de l'automatisation et de l'informatisation, aussi dans les services • Conséquence : <i>conciliation théoriquement possible</i> entre croissance des profits, des salaires réels et des dépenses publiques 	<i>Encore plus défavorable aux salariés</i> <ul style="list-style-type: none"> • Causes : idem + chute des régimes « communistes » • Conséquence : persistance de <i>politiques néo-libérales</i> 	Comme précédemment

Mais ces conflits sont maintenant résolus d'une tout autre manière que durant la décennie précédente : les politiques keynésiennes antérieures font place à des politiques néo-libérales, qui font pression sur les salaires et sur les dépenses publiques dans le but explicite de restaurer les profits. Pourquoi ce revirement ?

La chute antérieure des profits était intolérable pour le système, et donc pour l'Etat lui-même : quelles que soient les coalitions au pouvoir (même s'il s'agit de coalitions de gauche), l'Etat a toujours pour fonction première d'assurer la reproduction du système social en vigueur (voir conclusion, section 2). Les pouvoirs publics devaient donc inévitablement adopter, tôt ou tard, des politiques économiques et sociales visant à relever le profit des entreprises, quel qu'en soit le coût pour les travailleurs. Et ils le font d'autant plus facilement que le rapport de forces s'est modifié au détriment des travailleurs : ceux-ci doivent faire face au développement du chômage depuis 1975 ; en outre, comme on va le voir, ils subissent les effets cumulatifs de l'internationalisation de l'économie.

Les politiques restrictives en matière d'emploi et de salaires répondent à des motifs à la fois internes et externes. A l'intérieur de chaque pays, elles visent à modifier la répartition de la « valeur ajoutée » (monétaire) : il s'agit de réduire la masse salariale pour augmenter de manière directe les profits des entreprises et donc leurs possibilités d'investissement. Sur le plan externe, les politiques restrictives visent à améliorer la position compétitive des entreprises locales en diminuant, comparativement aux entreprises étrangères concurrentes, le coût salarial par unité produite : il s'agit ici de réduire le coût des produits nationaux par rapport au coût des produits étrangers, pour assurer la survie et si possible le développement des entreprises locales.

Deux solutions existent pour réduire la masse salariale et le coût salarial unitaire¹⁴. Ou bien faire pression sur le salaire-coût par travailleur, c'est-à-dire réduire le salaire direct (et donc le pouvoir d'achat des salariés) et/ou les cotisations sociales (et donc le salaire indirect et le pouvoir d'achat qui lui est lié : allocations de chômage, pensions, etc.). Ou bien augmenter la productivité du travail par des rationalisations ou des améliorations techniques, les unes et les autres entraînant une diminution de l'emploi.

Dans une économie de plus en plus internationalisée, avec des flux croissants de marchandises et de capitaux entre pays, la pression sur les salaires et l'emploi s'aggrave et tend à se transformer en un cercle vicieux. Pourquoi en est-il ainsi ?

Une première raison est la *concurrence entre pays dominants*. Dans la mesure où elles sont efficaces, les politiques restrictives adoptées dans un pays appellent des politiques analogues – éventuellement plus restrictives encore – dans d'autres pays. Si les entreprises françaises, par exemple, sont plus « performantes » pour « maîtriser » les salaires et l'emploi, elles développent leurs parts de marché au détriment des entreprises de nations concurrentes ; celles-ci devront réagir en adoptant les mêmes mesures de compression des salaires et de l'emploi.

Avec le développement de la « nouvelle division internationale du travail », les entreprises des pays dominants se trouvent également confrontées à la *concurrence d'entreprises établies dans les pays dominés*, où le salaire-coût est nettement plus bas¹⁵. Cela accroît la pression en faveur de politiques restrictives dans les pays dominants.

¹⁴ Les égalités suivantes permettent de « visualiser » les deux solutions :

$$\begin{aligned} \text{masse salariale} &= \text{nombre de salariés} \times \text{salaire-coût (par travailleur)} \\ \text{coût salarial par unité} &= \frac{\text{masse salariale}}{\text{quantité produite}} = \frac{\text{salaire-coût} \times \text{nombre de salariés}}{\text{quantité produite}} \\ &= \frac{\text{salaire-coût}}{\text{quantité produite} / \text{nombre de salariés}} = \frac{\text{salaire-coût}}{\text{productivité}} \end{aligned}$$

¹⁵ L'avantage des pays dominés en matière de salaire – direct et indirect – peut être éventuellement compensé par un retard en matière de productivité du travail, ainsi que par le coût de transport des marchandises vers les pays dominants. Globalement, les pays dominants se font surtout concurrence *entre eux* : ils ne subissent que marginalement la concurrence d'entreprises établies dans les pays dominés. De la même façon, les mouvements de capitaux et de délocalisations industrielles se font surtout *entre pays dominants*.

La *mobilité internationale du capital* aggrave la pression sur les revenus. Pour améliorer leur compétitivité et leur profit, les grandes entreprises implantent des filiales à l'étranger, là où le coût salarial par travailleur est moindre. Elles peuvent le faire soit en conservant les unités de production existantes (on a alors affaire à une extension des activités avec diversification géographique), soit en supprimant des unités de production existantes (les activités ne sont pas étendues, mais simplement délocalisées). Dans les deux cas, la pression sur les salaires et l'emploi dans le pays d'origine se trouve exacerbée.

L'*absence d'une organisation syndicale efficace à l'échelle internationale* pèse également de tout son poids. Concurrence entre pays dominants, concurrence avec les pays dominés et mobilité internationale du capital se combinent en effet pour déforer les organisations syndicales dans chaque pays. Faute d'une organisation internationale efficace pour défendre et promouvoir les droits des travailleurs partout dans le monde, les capitalistes se trouvent dans une situation favorable pour exercer partout le chantage à la compétitivité et à la mobilité du capital.

Enfin, *l'idéologie de la compétitivité*, inlassablement diffusée par les moyens de communication de masse, *envahit les travailleurs et les organisations syndicales*. Elle les entraîne à accepter des concessions salariales au niveau de chaque pays et au niveau de nombreuses entreprises particulières¹⁶.

Quels sont finalement les effets des politiques néo-libérales mises en œuvre dans les années 1980 ? Ils sont contradictoires. D'une part, ces politiques *redressent le profit global* des entreprises, et donc leurs possibilités financières d'investir : c'était le résultat recherché. Résultat non recherché mais inévitable : ces mêmes politiques, faisant pression de manière cumulative sur la demande des salariés et de l'Etat, *contractent les débouchés globaux* et réduisent ainsi les occasions d'investissement rentable pour les entreprises. Le profit global s'investit alors massivement, non pas dans des opérations de production, mais dans des opérations de *transfert de propriété* : absorption d'entreprises privées, rachat d'entreprises publiques (c'est le phénomène des privatisations), spéculation sur les monnaies et sur les titres (c'est le phénomène de la « bulle financière »)¹⁷. De telles opérations redistribuent la propriété des moyens de production et de l'argent : de nombreuses entreprises et groupes y trouvent un moyen privilégié pour se développer et élargir leur sphère d'influence, pour accroître leur pouvoir économique. Mais ces opérations n'élargissent pas la production et l'emploi : la croissance reste faible et le chômage continue à s'étendre.

3.1.3. Depuis les années 1990 : l'absurdité des politiques néo-libérales

Les divers facteurs négatifs qui viennent d'être mentionnés continuent à opérer pleinement au cours de l'étape actuelle. Le rapport de forces est toujours défavorable aux travailleurs, et même plus défavorable que durant les années 1980 : le chômage n'a cessé de s'étendre, et l'internationalisation de l'économie s'est renforcée (d'où chantage accru à la compétitivité et à la

¹⁶ L'idéologie de la compétitivité occulte les trois faits suivants : 1. une entreprise ou un pays particulier n'améliore sa position qu'au détriment des travailleurs d'autres entreprises ou pays (si nous sauvons notre emploi, d'autres perdent le leur) ; 2. le maintien d'une position favorable exige à plus long terme de nouvelles concessions de la part des travailleurs ; 3. toutes ces concessions salariales réduisent les débouchés globaux et entraînent tout le système à la faillite. L'idéologie de la compétitivité masque ainsi le caractère à la fois meurtrier (à court terme) et suicidaire (à plus longue échéance) des concessions salariales. Il est donc essentiel que les organisations syndicales nationales et internationales appuient et globalisent les luttes des travailleurs pour défendre leur emploi et leur salaire.

¹⁷ Le développement de la « bulle financière » est généralement considéré comme une *cause* de la faible croissance de l'économie : attirés par les perspectives de profits spéculatifs, les investisseurs négligeraient délibérément la sphère de la production, moins rentable. A notre avis, le développement de la « bulle financière » est plutôt une *conséquence* de la faible croissance de l'économie, elle-même due aux politiques néo-libérales : limités par l'étroitesse des débouchés (en raison de la pression sur les salaires et les dépenses publiques), les investisseurs cherchent à valoriser leurs capitaux par d'autres moyens, c'est-à-dire par diverses opérations de transfert de propriété.

mobilité du capital) ; en outre, l'effondrement des régimes d'économie planifiée laisse encore davantage les mains libres aux entreprises et aux groupes.

Qu'en est-il de la productivité générale ? Celle-ci progresse nettement depuis la fin des années 1980, sous l'effet des rationalisations et des nouvelles techniques (en particulier l'informatisation généralisée). Ces rationalisations et techniques nouvelles touchent de plus en plus le secteur tertiaire, y compris les services publics non marchands. Dans une bonne mesure, le secteur tertiaire participe donc maintenant aux progrès de la productivité générale.

Les progrès de la productivité générale permettent théoriquement de rendre à nouveau compatibles l'augmentation du pouvoir d'achat salarial, l'augmentation des dépenses publiques et l'augmentation des profits. La perpétuation des politiques néo-libérales apparaît donc comme absurde à l'échelle du système pris globalement : elles assurent le *redressement des profits* (et donc des possibilités d'investissement) *au détriment des débouchés* (et donc des occasions d'investissement rentable). Mais *ce qui est absurde au niveau du système pris globalement peut parfaitement répondre aux intérêts des entreprises et groupes dominants* : ceux-ci tiennent le coup et se développent, alors que leurs rivaux moins bien placés périclitent et disparaissent. La mise en œuvre du « dogme de la compétitivité » et l'exacerbation de la concurrence à l'échelle internationale débouchent donc sur un triple résultat : elles stimulent les progrès de la productivité, elles limitent la demande globale et elles renforcent le processus de concentration du capital.

3.2. *Quelle issue à la crise actuelle ?*

Si l'analyse qui précède est correcte, une conclusion semble s'imposer : *la relance de la croissance suppose une relance de la demande*, et celle-ci suppose *un changement dans le rapport de forces entre employeurs et salariés*. Depuis 1945 jusque vers 1970, les organisations syndicales des pays avancés ont été en mesure d'obtenir, du patronat et des Etats nationaux, la mise en œuvre de politiques relevant systématiquement le pouvoir d'achat (direct et indirect). Depuis lors, le ralentissement de la croissance, le développement du chômage, le renforcement de la concurrence internationale et l'effondrement des régimes d'économie planifiée ont permis aux employeurs de reprendre le dessus et de miner les avantages précédemment concédés aux travailleurs. Le dépassement de la crise structurelle implique, comme après la deuxième guerre, une modification du rapport de forces en faveur des salariés : c'est la condition nécessaire pour que les responsables politiques et économiques cessent de considérer les salaires comme de simples coûts à minimiser et les envisagent tout autant dans leur aspect de débouché essentiel de la production.

La simple relance de la croissance ne suffirait cependant pas pour résoudre la présente crise structurelle. D'une part, parce qu'elle ne suffirait pas à résoudre le problème du *chômage* : les progrès techniques (robotisation, informatisation généralisée) sont d'une telle ampleur qu'une croissance même rapide ne peut assurer par elle-même le plein emploi. D'autre part, parce que la relance de la production et de la consommation aggraverait les problèmes *écologiques* : raréfaction des matières premières en amont, multiplication des déchets et des pollutions en aval. Enfin, parce que cette croissance laisserait sans solution le problème du *sous-développement* à l'échelle mondiale : le développement du « Nord » s'est nourri de la pauvreté dans le « Sud » (coût réduit de la main-d'œuvre et des produits exportés par le tiers-monde), mais cette pauvreté, humainement inacceptable, constitue en même temps un formidable obstacle à la stabilité économique, sociale et politique de la planète (atrophie du marché mondial, poussée des migrations, multiplication des risques de guerres locales ou internationales).

Les problèmes du chômage, de l'environnement et du développement ne peuvent donc être résolus par la simple relance d'une croissance comparable à celle qui s'est imposée après la deuxième guerre mondiale. Ils ne peuvent être résolus qu'en s'écarter de la logique dominante, qui est à la racine des problèmes dénoncés. S'écarter de la logique dominante, c'est soit promouvoir des réformes à l'intérieur du système, soit viser la transformation du système lui-même.

3.2.1. Réformer le système

a) La création d'emplois socialement utiles

Un premier remède aux problèmes majeurs dénoncés plus haut consiste à *développer massivement l'emploi dans des productions répondant à des besoins sociaux* bien connus mais insuffisamment satisfaits (attention aux personnes âgées, accueil des enfants, logements sociaux, mobilité des personnes en ville et à la campagne, amélioration de l'environnement, etc.). Une telle politique fait d'une pierre deux coups : elle s'attaque directement au problème du chômage ; et elle développe des productions socialement utiles mais délaissées faute de rentabilité.

Comment financer cette politique ? Une première mesure consiste à réorienter les subsides publics versés aux entreprises, et notamment les aides à l'emploi. A l'heure actuelle, les aides à l'emploi se révèlent le plus souvent inefficaces ou inutiles : inefficaces, dans la mesure où elles aboutissent moins à créer des emplois nouveaux qu'à remplacer certains travailleurs par d'autres moins coûteux ; inutiles, dans la mesure où la plupart des emplois nouveaux auraient de toute façon été créés, même sans subsides. En outre, les emplois créés ou maintenus dans le secteur marchand sont toujours précaires, puisque la survie des entreprises reste tributaire de la concurrence nationale et internationale. D'où l'intérêt de réorienter les subsides aujourd'hui versés aux entreprises, de les utiliser pour créer systématiquement des emplois nouveaux qui répondraient à des besoins sociaux insatisfaits et qui, en outre, échapperaient aux risques de la concurrence.

D'autres sources de financement doivent être sollicitées aux mêmes fins. Les progrès de la productivité générale et la persistance de politiques néo-libérales ont accru les profits des entreprises, ainsi que les revenus et les fortunes des plus riches : un accroissement de la fiscalité sur ces profits, revenus et fortunes relève aujourd'hui de la simple équité¹⁸. Du côté des salariés, les progrès de la productivité pourraient se traduire davantage par une augmentation du salaire indirect (et donc des cotisations sociales) que par une hausse du salaire direct. Du côté des usagers, un paiement individualisé, variable selon le revenu disponible, pourrait être réclamé pour l'utilisation de certains services nouveaux.

La création d'emplois dans la ligne ici décrite suppose évidemment des décisions politiques claires de la part des pouvoirs publics. Ceux-ci ne les prendront que si les mouvements sociaux exercent une pression suffisante en ce sens.

b) La réduction du temps de travail

Une autre mesure préconisée contre le chômage consiste à *réduire la durée du temps de travail individuel* et à procéder à des embauches compensatoires.

La même question se pose : comment financer ces emplois nouveaux ? Une réduction des salaires parallèle à la réduction du temps de travail doit être exclue : elle serait catastrophique pour la plupart des travailleurs, en particulier pour les salariés les moins bien payés ; d'autre part, elle ne résoudrait pas le problème des débouchés insuffisants auquel le système est confronté à l'heure actuelle. La réduction du temps de travail doit donc se faire sans perte de salaire (excepté pour les traitements les plus élevés, de manière à réduire la hiérarchie salariale). Elle doit être financée par les profits disponibles et par les gains de productivité : au lieu d'être traduits en augmentations salariales, ceux-ci seraient traduits en réductions du temps de travail avec embauches compensatoires.

Bien qu'elle contribue à résoudre le problème de l'insuffisance des débouchés, cette solution va doublement à l'encontre des intérêts des entreprises : d'une part, elle augmente les coûts de production et compromet la compétitivité de chaque entreprise considérée isolément ; d'autre part, en réduisant la brèche sociale entre actifs et chômeurs, elle restreint l'emprise sur l'ensemble des travailleurs. C'est pourquoi la solution doit être décidée par les pouvoirs publics (de préférence au

¹⁸ Dans la plupart des pays, les fortunes échappent complètement à l'impôt. En outre, c'est du côté des profits des entreprises et des revenus les plus élevés que la fraude fiscale prend toute son ampleur.

niveau européen pour éviter des distorsions de concurrence entre les principaux partenaires commerciaux). Mais encore une fois, les pouvoirs publics ne prendront de décision en ce sens que s'ils y sont contraints par la pression des mouvements sociaux¹⁹.

c) *Le développement durable*

La création d'emplois socialement utiles et la réduction du temps de travail s'attaquent au problème du chômage structurel qui affecte la croissance des économies développées. Mais elles laissent pratiquement intacts d'autres problèmes liés à la croissance, et qui se posent à l'échelle mondiale : les problèmes *écologiques* d'une part, les problèmes du *sous-développement* d'autre part.

Les propositions de *développement durable* prétendent précisément remédier à ces deux ordres de problèmes. Il s'agit de promouvoir un type de développement centré sur les besoins essentiels des populations (en particulier des populations du tiers-monde) et respectueux des équilibres à long terme des éco-systèmes.

Les connaissances techniques et scientifiques accumulées au cours des dernières décennies, jointes aux connaissances ancestrales des populations, sont largement suffisantes pour assurer dès à présent un développement durable à l'ensemble des habitants de la planète. Si la réalisation de cet objectif s'éloigne de plus en plus, si les propositions en vue d'un développement durable restent le plus souvent lettre morte (ou simple poudre aux yeux), c'est qu'il manque une réelle volonté politique de « transformer le monde ». De nombreux mouvements sociaux militent certes en ce sens, mais les pouvoirs publics nationaux et internationaux restent soumis à la pression des groupes économiques dominants.

3.2.2. *Transformer le système*

Transformer le système, c'est construire une économie alternative, fonctionnant selon des principes radicalement différents de l'économie capitaliste (voir tableau IX.4.).

L'économie capitaliste est foncièrement *antidémocratique*. La propriété réelle (c'est-à-dire le pouvoir de décision effectif) est concentrée entre les mains d'un groupe très minoritaire de dirigeants. Ce sont eux qui prennent les décisions essentielles concernant la production : que produire (priorité aux voitures individuelles ou aux moyens de transport collectifs ?), comment produire (priorité aux machines ou à l'emploi ?), où produire, etc. Alors que toutes ces décisions affectent – directement ou indirectement – le mode de vie de l'ensemble des citoyens-producteurs-consommateurs, ceux-ci n'ont pas voix au chapitre : ils sont au contraire conditionnés (par la publicité, par les moyens de communication de masse) à ratifier les choix opérés par une minorité²⁰. Les deux autres traits de ce système économique sont bien connus. Les dirigeants prennent leurs décisions – concernant la nature des produits lancés sur le marché, la localisation des entreprises, les techniques de production utilisées, etc. – en fonction d'un objectif prioritaire : le *profit* et l'accumulation. Et ils se font mutuellement *concurrence* pour maximiser leur profit particulier.

¹⁹ La réduction du temps de travail, même avec embauches compensatoires, présente cependant des limites. Elle n'assure pas le nécessaire développement de productions répondant à des besoins sociaux non satisfaits. D'autre part, si elle ne concerne que le secteur de production capitaliste, elle introduit une nouvelle dualisation entre les salariés de ce secteur (bénéficiant de temps libres accrus) et les autres salariés (qui n'en bénéficieraient pas). D'où l'intérêt de créer simultanément des emplois dans des productions socialement utiles et d'y réduire également la durée du travail.

²⁰ Ce caractère antidémocratique s'accroît avec le développement du capitalisme : comme on l'a vu au chapitre VII (§ 2.2.), la concentration du capital contribue à la formation et au renforcement d'une *oligarchie* dominant l'ensemble de l'économie mondiale.

Tableau IX.4. : Comparaison entre une économie capitaliste et une économie démocratique

	<i>Economie capitaliste</i>	<i>Economie démocratique</i>
<i>Pouvoir de décision</i>	Monopolisé par une minorité	Partagé par le plus grand nombre
<i>Critères de décision</i>	Profit et accumulation	Satisfaction des besoins sociaux (estimés démocratiquement)
<i>Rapports entre entreprises</i>	Concurrence	Coopération

L'alternative réside dans la construction d'une économie démocratique, répondant aux besoins sociaux et fondée sur la coopération entre producteurs. Dans cette économie alternative, la propriété réelle cesse d'être monopolisée par une minorité : tout doit être mis en œuvre, au contraire, pour que le pouvoir de décision soit partagé par *le plus grand nombre* de personnes concernées (via des mécanismes de participation à la planification, à la gestion des entreprises, à la défense des consommateurs, etc.). L'objectif prioritaire de la production n'est plus le profit et l'accumulation, mais la *satisfaction des besoins sociaux* estimés démocratiquement : parmi les besoins sociaux à prendre en compte interviennent évidemment la santé, le logement, l'éducation, mais aussi la maîtrise sur la technique, le respect de l'environnement, l'emploi, la répartition entre travail et temps libre, la qualité de la vie en général. Et ces objectifs sont poursuivis selon des modalités radicalement différentes elles aussi : dans la mesure où le critère du profit disparaît, la concurrence peut faire place à une véritable *coopération* entre producteurs (coopération organisée dans le cadre de la planification, par l'intermédiaire de contrats entre entreprises, etc.)²¹.

La persistance ou l'aggravation des problèmes économiques et sociaux (chômage, inégalités, misère, violence, dégradation de l'environnement, etc.) montrent que la construction d'une économie démocratique est un enjeu d'actualité pour sortir de la crise structurelle. Davantage encore que les réformes envisagées plus haut, une telle transformation suppose une pression considérable des mouvements sociaux en ce sens : car de puissantes forces sont constamment à l'œuvre, comme on va le voir en conclusion, pour assurer la perpétuation du système en place.

SUPPORTS PEDAGOGIQUES RELATIFS AU CHAPITRE IX

RESUME

1. Avant la deuxième guerre mondiale, la demande globale tend à croître moins vite que l'offre globale. Il en est ainsi, en particulier, parce que les contrats de travail individuels font pression sur les salaires, et que les revenus de remplacement (en cas de perte d'emploi) sont pratiquement inexistant ; en outre, l'État intervient relativement peu pour soutenir la demande globale. Dans ces conditions, la croissance s'effectue à travers des cycles conjoncturels comportant une phase d'expansion cumulative, une crise de surproduction (l'offre finit par dépasser la demande), une phase de récession également cumulative, et une reprise (lorsque

²¹ Les trois critères énoncés (démocratisation du pouvoir de décision, priorité à la satisfaction des besoins sociaux, primat de la coopération sur la concurrence) permettent également de porter une appréciation critique – positive ou négative – sur chacune des actions menées ou envisagées par les pouvoirs publics, par les diverses institutions et associations, par les mouvements sociaux, etc., dans le cadre même du système capitaliste.

l'équilibre est rétabli entre offre et demande). La crise de 1929-30 est une crise conjoncturelle classique, mais elle révèle également une crise structurelle du système : une récession comparable à celle des années 1930 n'est plus supportable politiquement, un autre type de croissance doit être mis en place.

2. Le type de croissance mis en place après la deuxième guerre mondiale tend à développer la demande globale parallèlement à l'offre globale : les conventions collectives lient l'augmentation des salaires réels aux progrès de la productivité, et la sécurité sociale s'étend (notamment les revenus de remplacement) ; d'autre part, l'Etat soutient la demande globale de diverses façons (commandes publiques, subsides aux entreprises, financement du secteur institutionnel). Dans ces conditions, la croissance s'effectue de manière à la fois régulière (les cycles conjoncturels disparaissent pratiquement) et soutenue (la production et la consommation augmentent fortement de 1945 à 1974).

L'atténuation des cycles conjoncturels s'explique par diverses mesures ayant pour effet de couper le processus cumulatif de récession (développement des revenus de remplacement et du crédit à la consommation, interventions anticycliques de l'Etat).

La croissance soutenue en longue période s'explique par la conjonction d'une productivité générale en hausse et d'un rapport de forces relativement favorable aux salariés. La croissance de la productivité générale rend possible une augmentation simultanée des profits, des salaires réels et des dépenses publiques. Le rapport de forces relativement favorable se traduit par la mise en œuvre effective de politiques keynésiennes (augmentation des salaires réels et des dépenses publiques).

La crise de 1974-75 est une crise conjoncturelle typique de la croissance contemporaine, mais elle révèle également le début d'une crise structurelle (blocage de la croissance et développement du chômage).

3. On peut schématiquement distinguer trois étapes dans le déroulement de la crise structurelle. Dans les années 1970, des politiques keynésiennes sont poursuivies alors que la productivité générale augmente trop peu (car freinée par les services) : les profits et l'investissement diminuent brutalement, et le chômage se développe. Dans les années 1980, le changement dans les rapports de forces conduit à l'adoption de politiques néo-libérales : celles-ci relèvent les profits mais limitent les marchés ; les investissements stagnent donc (alors que les transferts de propriété se multiplient), et le chômage continue de croître. Les politiques néo-libérales sont maintenues dans les années 1990 et au-delà, avec les mêmes effets ; les progrès nouveaux de la productivité générale (y compris dans les services) permettraient le retour à des politiques keynésiennes, mais l'état des rapports de forces exclut cette possibilité.

La crise structurelle actuelle (avec ses problèmes de chômage, d'atteintes à l'environnement, de sous-développement à l'échelle mondiale) ne peut être résolue par la simple relance d'une croissance comparable à celle des années 1945-75. Elle ne peut être résolue qu'en sortant de la logique aujourd'hui dominante. Que l'on envisage de réformer le système (création d'emplois socialement utiles, réduction du temps de travail avec embauches compensatoires, développement durable), ou de transformer le système (construction d'une économie démocratique), la pression des mouvements sociaux constitue une condition essentielle.

CONCEPTS A ASSIMILER (voir lexique)

Crise conjoncturelle
Crise structurelle

Politiques keynésiennes
Politiques néo-libérales

EXERCICES (réponses en fin de livre)

A. Principes de base

- 9.1. Quels sont les traits distinctifs de la demande de consommation *salariale* aux deux grandes étapes de la croissance :
 - a) avant la deuxième guerre mondiale ?
 - b) après la deuxième guerre mondiale ?
- 9.2. A l'étape antérieure à la deuxième guerre :
 - a) d'où vient le caractère *cyclique* de la croissance ?
 - b) en quoi la récession présente-t-elle un caractère *absurde* d'une part, *fonctionnel* d'autre part ?

- 9.3. Pendant la période de croissance de 1945-74, quels sont les facteurs (relatifs à la demande *salariale* et aux interventions de l'*Etat*) expliquant :
- a) l'atténuation des cycles conjoncturels ?
 - b) l'augmentation soutenue de la production ?
- 9.4. A l'aide du tableau IX.3., expliquez les étapes de la croissance depuis 1950 par le jeu combiné des progrès de la *productivité générale* et des *rapports de forces* entre classes sociales.
- 9.5. Les politiques néo-libérales en vigueur depuis 1980 :
- a) par quoi s'expliquent-elles ?
 - b) pourquoi peuvent-elles être considérées comme *fonctionnelles* dans un premier temps, comme *absurdes* dans un deuxième temps ?
 - c) si elles sont absurdes, comment expliquer leur permanence ?
- 9.6. Les solutions à la crise :
- a) pourquoi la course à la compétitivité entre entreprises et entre pays aggrave-t-elle la crise économique au lieu de la résoudre ?
 - b) pourquoi un simple retour aux politiques keynésiennes ne suffirait-il pas pour résoudre la crise structurelle ?
 - c) quelles politiques alternatives peut-on préconiser ?

B. Approfondissement

- 9.7. Quelle est la spécificité de la crise conjoncturelle de 1974-75 :
- a) par rapport aux replis conjoncturels de la période 1945-74 ?
 - b) par rapport à la crise conjoncturelle de 1929-30 ?
- 9.8. L'idéologie libérale présente la compétitivité comme une question de survie économique :
- a) en quoi ce point de vue est-il correct ?
 - b) pourquoi la course à la compétitivité est-elle cependant « meurtrière et suicidaire » ?

C. Applications

- 9.9. Repérez, dans les grands moyens de communication (presse écrite, radio, télévision) ou ailleurs (livres, articles, conversations), les commentaires relatifs à la crise structurelle :
- a) Quelles explications donne-t-on à la crise ? Quelles solutions sont préconisées (néo-libérales, keynésiennes, autres) ?
 - b) Le point de vue est-il micro-économique ou macro-économique ? (revoir la distinction au chapitre I, note 2)
- 9.10. La réduction du temps de travail doit-elle ou non s'accompagner d'une réduction des salaires ? Repérez les arguments avancés dans un sens ou dans un autre, et expliquez ce que vous en pensez (repérez notamment si les arguments se situent dans un cadre micro-économique ou macro-économique).

CONCLUSION

LA REPRODUCTION DU CAPITALISME

Il reste à dire deux mots, en guise de conclusion, sur la reproduction du système analysé dans les chapitres antérieurs. Cela suppose que l'on déborde du cadre assez étroitement économique où l'on s'est confiné jusqu'ici.

Divers éléments se combinent pour contribuer conjointement à cette reproduction : la séparation continue entre les salariés et les moyens de production, les interventions répressives et préventives de l'Etat, le rôle intégrateur de l'idéologie libérale.

1. LA SEPARATION CONTINUE ENTRE LES SALAIRES ET LES MOYENS DE PRODUCTION

La reproduction du capitalisme est tout d'abord assurée par le fait que *les salariés restent continuellement séparés des moyens de production*. Ils ne peuvent donc subsister qu'en renouvelant sans cesse la vente de leur force de travail.

Les salariés ne peuvent-ils cependant épargner sur leurs salaires, acquérir un « capital », se transformer en « petits capitalistes » ? Plusieurs illusions doivent être dissipées à ce sujet.

- Pour l'immense majorité des travailleurs, les épargnes sur les salaires ne servent à financer que l'achat de *moyens de consommation* durables (dans le meilleur des cas : des logements). Parler d'un « capital immobilier » à propos des logements possédés par les salariés ne permet évidemment pas d'assimiler ceux-ci à des capitalistes.

- D'autre part, si certains salariés pris *individuellement* réussissent à acquérir des moyens de production et à s'installer à leur compte, la tendance *générale* est à l'élimination progressive des petits producteurs marchands (chapitre VI, 1.3.1.). On sait en outre que le statut de petit producteur marchand est entièrement distinct du statut de capitaliste (chapitre I, 2.1.2.c, et chapitre VI, § 1.1.).

- Enfin, si nombre de salariés acquièrent des actions d'entreprises, ils n'en sont pas pour autant transformés en « petits capitalistes ». En réalité, « l'actionnariat ouvrier » fait participer les travailleurs à la propriété *juridique* des entreprises et leur permet de récupérer à ce titre (par le biais des dividendes) une petite fraction de la plus-value qu'ils ont créée. Mais ces « travailleurs-actionnaires » restent soumis à l'obligation de vendre leur force de travail et de créer de la plus-value ; d'autre part, ils ne participent nullement au pouvoir de décision effectif, à la propriété *réelle* des entreprises : celle-ci reste aux mains de quelques gros actionnaires concentrant une part suffisante des actions et siégeant dans les organes de décision.

La séparation continue entre les travailleurs et les moyens de production assure donc une reproduction spontanée du salariat et du capitalisme : les travailleurs restent des vendeurs de force de travail, les capitalistes restent propriétaires des moyens de production et du produit du travail des salariés. Encore faut-il que cette inégalité fondamentale ne soit pas remise en cause par les travailleurs, mais qu'elle soit au contraire préservée. C'est ici qu'interviennent l'Etat et l'idéologie.

2. LES INTERVENTIONS REPRESSIVES ET PREVENTIVES DE L'ETAT

Dans toute société, le rôle fondamental de l'Etat est d'assurer la reproduction du système social en vigueur. Les pages qui suivent donnent quelques indications sur la manière dont l'Etat remplit ce rôle dans le cadre de la société capitaliste.

2.1. *Les interventions répressives*

Le rôle fondamental de l'Etat apparaît clairement dans les conflits où les employeurs sont empêchés de disposer librement des moyens de production et de la force de travail, spécialement s'il s'agit de conflits généralisés (mouvements de grève générale, vagues d'occupations, etc.). On voit alors se déclencher les interventions répressives bien connues : la police, l'armée, la justice interviennent pour briser les grèves et les occupations, pour restaurer le fonctionnement « normal » des entreprises, pour sévir à l'encontre des travailleurs les plus rebelles à ce fonctionnement « normal ».

La répression ne se limite pas aux cas où le système dans son ensemble se trouve menacé de façon immédiate. Elle s'exerce aussi dans tout conflit localisé où les travailleurs remettent en cause le droit de propriété en vigueur. Elle s'exerce également à l'égard de toute initiative (meeting, distribution de tracts, formation de groupes...) considérée comme une menace, même lointaine, pour le système.

2.2. *Les interventions préventives*

Les interventions répressives de l'Etat (surtout dans leur forme la plus brutale) ne constituent guère la méthode la plus adéquate pour assurer à long terme la pérennité du système. L'adage « mieux vaut prévenir que guérir » s'applique en l'occurrence : mieux vaut prévenir les remises en cause fondamentales que les réprimer après coup, mieux vaut développer les interventions préventives que les interventions répressives.

La gamme des interventions préventives de l'Etat est des plus variées. On peut y distinguer des mesures d'ordre juridique général, des interventions dans le domaine économique et social, des interventions au niveau idéologique.

2.2.1. *Dans le domaine juridique*

Le législateur et les tribunaux ont développé tout un arsenal de règles de droit et de jurisprudence qui consacrent les principes fondamentaux sur lesquels repose le système : libre disposition des personnes (les travailleurs doivent pouvoir vendre « librement » leur force de travail), propriété privée des moyens de production et contrat de louage de travail (les capitalistes doivent rester les maîtres des entreprises et disposer librement de la force de travail des salariés), attribution des produits du travail aux propriétaires des moyens de production plutôt qu'aux producteurs eux-mêmes (les travailleurs ont droit à un salaire, mais n'ont rien à voir sur le produit de leur travail). Ces principes généraux sont traduits, sanctions à l'appui, en règles juridiques diverses (lois, règlements, arrêtés, jurisprudence) : le tout constitue un cadre plus ou moins précis¹ mais contraignant, destiné à dissuader les opposants éventuels au système et à « légaliser » la répression pouvant s'exercer à leur égard.

¹ La notion d'« ordre public » à défendre est aussi essentielle qu'imprécise; cette imprécision permet d'interpréter arbitrairement les dangers menaçant le système et de sévir de manière également arbitraire.

2.2.2. Dans le domaine économique et social

L'Etat met en œuvre diverses politiques destinées à *assurer un fonctionnement « harmonieux » du système*. La plupart de ces politiques ont été signalées en cours d'exposé : ainsi, la *nationalisation* d'entreprises ou de branches marginales permet de transférer les capitaux vers des secteurs plus rentables et assure des tarifs publics avantageux (chapitre VI, section 2) ; les *commandes publiques* fournissent un débouché garanti aux grandes entreprises (chapitre VII, 3.3.2.b) et atténuent les récessions conjoncturelles (chapitre IX, 2.2.1.b) ; le développement de la *sécurité sociale* contribue à stabiliser le niveau de vie des masses et atténue aussi les récessions (chapitre IX, 2.2.1.a).

On peut objecter que le développement de la sécurité sociale, de même que toute la législation sociale en faveur des travailleurs, constituent des interventions de l'Etat allant dans le sens des intérêts des travailleurs et à l'encontre des intérêts de la bourgeoisie. Sans nier l'importance du progrès social qui a caractérisé les années d'après-guerre, il faut cependant mettre en relief l'origine et la portée de ces mesures de progrès social. D'une part, ces mesures ont été souvent prises sous la pression du mouvement ouvrier. D'autre part, les mesures d'ordre social acceptées par l'Etat (de même que les hausses de salaires ou les réductions de travail négociées sans son intervention) ne remettent jamais en cause le système lui-même, mais s'inscrivent toujours à l'intérieur de ses limites : ces mesures ne sont introduites que si la « situation économique » le permet et sont systématiquement rognées lorsque la « situation économique » se dégrade, réellement ou prétendument (chapitre IX, 3.1.2. et 3.1.3.) ; elles constituent un moyen de stabiliser l'activité économique en courte période et de la développer en longue période (chapitre IX, 2.2.1. et 2.2.2.) ; elles sont enfin un instrument important de pacification sociale, car l'amélioration des conditions de vie matérielles occulte une exploitation éventuellement renforcée (chapitre VIII, section 2).

2.2.3. Dans le domaine idéologique

L'Etat tient une place essentielle pour assurer la diffusion d'une idéologie libérale, dont le rôle est précisé ci-dessous. Contentons-nous d'évoquer ici la gamme des interventions publiques en la matière : l'Etat contrôle le contenu des programmes scolaires et le recrutement des enseignants ; il contrôle les moyens de communication de masse que sont la radio et la télévision ; il octroie des subsides sélectifs aux organes de presse en difficultés financières ; il invoque le maintien de « l'ordre public » pour interdire la distribution de tracts ou l'organisation de meetings ; etc. Bref, tout en proclamant et en garantissant formellement les libertés d'opinion et d'expression, l'Etat intervient massivement pour organiser un certain « consensus social » nécessaire à la reproduction du système.

3. LE ROLE INTEGRATEUR DE L'IDEOLOGIE LIBERALE

Si l'on exclut le recours systématique à la violence pour maintenir l'ordre public, une société ne se reproduit que s'il existe un certain « consensus social », une « idéologie ambiante » favorable au maintien du système social en vigueur.

L'*idéologie* consiste en un ensemble d'idées, de représentations mentales, concernant l'homme et la société. L'*idéologie dominante* est l'idéologie entretenue par la classe dominante et propagée dans l'ensemble de la population ; elle a pour fonction d'assurer le « consensus social » indispensable, soit en *occultant* les divisions et inégalités fondamentales dans la société, soit en *faisant accepter* ces divisions et inégalités par des *pseudo-justifications* ou par des *évasions*. Les pages qui suivent donnent quelques indications sur la manière dont l'idéologie libérale joue ce rôle dans le cadre de la société capitaliste.

3.1. Occulter la réalité

L'idéologie libérale, sous diverses facettes complémentaires, occulte la réalité.

- Elle masque la division de la société en classes sociales antagoniques : elle présente la société comme une juxtaposition d'individus libres et égaux (« liberté, égalité, fraternité », proclame la devise) ; les propriétaires de moyens de production et les propriétaires de force de travail sont censés se rencontrer librement et sur un pied d'égalité.

- Appuyée par la théorie économique dominante, l'idéologie libérale nie la prééminence du travail et la réalité du surtravail. Elle met sur un pied d'égalité deux « facteurs de production » principaux (le « travail » et le « capital »), oubliant que le « capital » (c'est-à-dire les moyens de travail) est lui-même le produit du travail humain (chapitre I, note 6). Elle constate et justifie tous les revenus (le travail mérite un salaire, le capital mérite un profit, le prêt mérite un intérêt, etc.), mais refuse de voir que la source unique de tous les revenus réside dans le travail des producteurs de marchandises (chapitre II, § 4.2., chapitre VI, § 5.2.). Elle met l'accent sur la forme du salaire (à l'heure, au mois, etc.), occultant ainsi le surtravail gratuit fourni par les salariés (chapitre III, 1.3.3.c). Par ailleurs, elle accrédite l'idée que « le profit est source d'investissement et l'investissement source d'emploi », passant sous silence le fait que c'est l'emploi salarié qui crée la plus-value et le profit (chapitre III, note 21)². Elle accrédite aussi l'idée que « la compétitivité, c'est la survie », cachant le caractère à la fois meurtrier et suicidaire de la course à la compétitivité (chapitre IX, note 16).

- L'idéologie libérale masque la nature essentiellement capitaliste de l'Etat. Elle le présente comme « l'émanation de la souveraineté populaire » (en démocratie bourgeoise, tous les citoyens ne peuvent-ils, « en toute liberté », désigner périodiquement leurs élus ?) et comme le « garant du bien commun », « l'arbitre des intérêts particuliers ». Elle présente les interventions préventives de l'Etat comme « d'intérêt général », les interventions répressives comme « nécessaires à l'ordre public ». Elle met l'accent sur les différentes *formes de gouvernement* (république démocratique, monarchie parlementaire, dictature militaire...) et occulte la *nature de classe* commune à tout Etat capitaliste.

3.2. Faire accepter la réalité

Comme l'idéologie libérale ne peut jamais occulter parfaitement toutes les inégalités et tensions inhérentes à la société, il lui incombe de les faire accepter : soit en essayant de les *justifier*, soit en usant de *dérivatifs*.

3.2.1. Des pseudo-justifications

Un exemple typique de « justification » concerne les inégalités de revenus, par exemple les différences entre les revenus des médecins et des infirmières, entre ceux des professeurs d'université et des institutrices gardiennes, entre ceux des ingénieurs ou cadres et des ouvriers ou employés. Alors que ces différences tiennent fondamentalement au fait que les divers groupes sociaux bénéficient de rapports de forces inégaux dans la société, l'idéologie libérale cherche à les justifier par des arguments tels que les « différences dans les niveaux d'études » ou le « manque à gagner dû aux études » ou les « différences dans les responsabilités exercées ». Ces justifications sont évidemment superficielles et fragiles. Le premier argument n'explique pas pourquoi certains groupes sociaux ont accès à des études avancées et pas les autres ; le second argument, acceptable si les revenus plus élevés se bornaient à compenser une entrée plus tardive dans la vie

² La revendication salariale du « plein emploi » équivaut donc à une revendication de « pleine création de plus-value » ! Elle ne devient une revendication anticapitaliste que si elle dénonce aussi l'origine de la plus-value, ainsi que l'incapacité du système à assurer le plein emploi.

professionnelle, n'explique pas les écarts de revenus considérables constatés sur l'ensemble de la carrière ; le troisième argument ne montre pas en quoi les responsabilités des uns seraient supérieures à celles des autres, et il peut d'ailleurs être retourné dans plus d'un cas³.

3.2.2. Des dérivatifs

On connaît le rôle « d'opium du peuple » joué par la plupart des croyances religieuses, où la perspective d'un au-delà bienheureux favorise l'acceptation ici-bas du statu quo social. D'autres genres d'opium exercent aujourd'hui une action comparable d'assoupissement social, favorable à la reproduction du capitalisme. Certains d'entre eux sont bien connus, comme la médiatisation entourant le sport, la vie privée des princes, des vedettes du spectacle, etc. D'autres sont plus subtils et méritent d'être évoqués ici.

- Selon l'idéologie libérale, le capitalisme est la voie la plus efficace pour introduire le *progrès technique*, le progrès technique est le meilleur garant du progrès matériel des masses, et ce progrès matériel est lui-même assimilé au progrès social (ou même à la disparition des classes sociales). Occultant les fonctions essentielles du progrès technique (renforcement de la domination et accroissement du taux de plus-value : voir chapitre VII, 1.2.2., et chapitre VIII, § 1.2.), une telle représentation se borne à justifier le capitalisme ; elle stimule en outre une évasion dans la recherche de la consommation maximale.

- On trouve un autre facteur d'assoupissement social dans la pratique et dans l'idéologie de la *participation* et de la *concertation*. La pratique consiste à concéder des miettes de participation aux travailleurs et à associer leurs représentants à des politiques ou des réformes s'inscrivant toujours dans le cadre du capitalisme. L'idéologie consiste à présenter cette participation et cette concertation comme un partage du pouvoir entre patrons et travailleurs, comme l'avènement d'une société nouvelle.

- L'idéologie libérale proclame aussi, de manière plus radicale, que le capitalisme constitue « la fin de l'histoire ». Elle prétend qu'il constitue un système naturel, « allant de soi », et elle discrédite par principe toute expérience de société alternative.

Tels sont quelques éléments typiques de l'idéologie libérale. Dans la mesure où celle-ci est suffisamment intériorisée par les masses, elle constitue un élément puissant de reproduction du système capitaliste. Et c'est pourquoi la contestation de ce système nécessite *aussi* une remise en cause de l'idéologie libérale sous tous ses aspects.

³ La responsabilité des ingénieurs chargés de mettre au point une locomotive est-elle plus grande que la responsabilité des ouvriers qui construisent et entretiennent la locomotive ou que celle des machinistes qui la conduisent ? Et si « tout se joue avant 6 ans » en matière d'éducation, la responsabilité de l'institutrice gardienne n'est-elle pas infiniment plus grande que celle du professeur d'université ? Cela justifierait une échelle de revenus exactement inversée... (Pour d'autres précisions sur la question des différences de salaires, voir l'annexe 5).

SUPPORTS PEDAGOGIQUES RELATIFS A LA CONCLUSION
RESUME

1. La reproduction du capitalisme est assurée par le fait que les salariés – pris globalement – restent des vendeurs de force de travail, tandis que les capitalistes gardent la propriété réelle sur les moyens de production et le produit du travail. Cette inégalité fondamentale n'est pas altérée par le fait que certains salariés réussissent à s'établir à leur compte, ni par le fait que de nombreux salariés participent à la propriété *juridique* des entreprises, ni par le fait que la majorité des salariés épargnent pour acquérir des biens de consommation durables.

2. L'inégalité fondamentale entre salariés et capitalistes est préservée par l'*Etat*. Celui-ci utilise la *répression* chaque fois qu'une action apparaît comme une menace pour le système. Il recourt en outre, de manière permanente, à des mesures *préventives*, destinées à assurer un fonctionnement harmonieux du système. Ces mesures préventives concernent le domaine juridique (règles de droit et jurisprudence), le domaine économique et social (dépenses publiques, sécurité sociale...), le domaine idéologique (contrôle du système éducatif et des moyens de communication...).

3. L'inégalité fondamentale entre les classes est également préservée par l'*idéologie libérale* dominante, qui a pour fonction d'assurer le « consensus social » et d'éviter la contestation du système. L'idéologie libérale *occulte* la réalité (c'est notamment le rôle de la théorie économique dominante), essaye de *justifier* les inégalités, fournit des *dérivatifs* aux tensions de la société.

EXERCICES (réponses en fin de livre)
A. Principes de base

- C.1. Le mode de vie bourgeois et l'actionnariat ouvrier n'ont-ils pas transformé les salariés en « petits capitalistes » ?
- C.2. Quel est le rôle fondamental de l'Etat ? Par quels moyens ce rôle est-il rempli ?
- C.3. Quel est le rôle de l'idéologie libérale ? Par quelles voies ce rôle est-il rempli ?

B. Approfondissement

- C.4. Si l'Etat défend les entreprises plutôt que les travailleurs, comment expliquer la mise en œuvre de politiques keynésiennes et le développement de la sécurité sociale ?
- C.5. Donnez votre point de vue sur les deux affirmations suivantes :
 - a) la rentabilité des entreprises automatisées infirme la thèse selon laquelle le profit est créé par le travail salarié ;
 - b) la hausse du niveau de vie des salariés dans les pays industrialisés infirme la thèse de l'exploitation du travail salarié.

C. Applications

- C.6. Donnez des exemples d'actualité concernant les interventions répressives ou les interventions préventives de l'Etat.
- C.7. Donnez des exemples d'actualité concernant le triple rôle de l'idéologie libérale (occultation – justification – « assoupissement »).

ANNEXES THEORIQUES

1. Positions théoriques adoptées dans le livre
2. Brève comparaison avec la comptabilité nationale
3. L'équivalent monétaire des valeurs (E)
4. La productivité du travail
5. L'explication des salaires et des différences de salaires
6. La production de valeur et de plus-value en termes *qualitatifs* : la question du travail productif
7. La production de valeur et de plus-value en termes *quantitatifs* : la question du travail plus productif, plus intensif, plus qualifié
8. Remarques complémentaires sur les rapports économiques fondamentaux
9. Une « loi de la baisse tendancielle du taux de profit » ?
10. La répartition de la plus-value entre branches inégalement mécanisées : la loi de la « péréquation du taux de profit »
11. Les schémas de reproduction
12. La problématique des classes sociales

1. POSITIONS THEORIQUES ADOPTEES DANS LE LIVRE

Le livre s'inscrit pour l'essentiel dans la tradition du *Capital*, qu'il développe et approfondit sur plusieurs points (§ 1.1.). Par souci de rigueur et de cohérence conceptuelle, il adopte en même temps certaines positions non conformistes (§ 1.2.).

1.1. Positions traditionnelles

a) Le manuel distingue – et met constamment en rapport – le phénomène visible des prix et la réalité cachée des valeurs. Cette *attention simultanée aux prix et aux valeurs* permet d'opérer une distinction essentielle – massivement ignorée dans la littérature économique courante – entre *revenu créé* et *revenu perçu* (voir en particulier les synthèses présentées au chapitre II, 4.2.2., et au chapitre VI, 5.2.3.).

b) Le manuel dégage les grandes tendances du système (chapitres VII à IX) à partir de trois traits structurels fondamentaux : le profit est créé par le *surtravail* des salariés (chapitre III, section 1) ; le *profit* et l'*accumulation* constituent les finalités du système (chapitre III, section 2) ; les entreprises se font *concurrence* pour maximiser leur profit particulier (chapitres V et VI).

c) Le manuel met en relief le rôle essentiel que jouent conjointement la *productivité* et les *rapports de forces*. Cette double influence se manifeste sur de multiples plans :

- La croissance après la deuxième guerre mondiale – y compris les étapes de la crise actuelle – est analysée en fonction des progrès de la productivité générale et de l'évolution des rapports de forces entre classes sociales (voir chapitre IX, 2.2.2. et section 3).

- Les prix simples des marchandises dépendent de leur valeur, et donc de la productivité dans les branches qui les produisent ou qui contribuent à leur production (chapitre II, 3.2.1.) ; les écarts entre prix de production et prix simples dépendent de la composition du capital dans les diverses branches, et donc du développement inégal des forces productives selon les branches (annexe 10, note 26) ; les écarts entre prix effectifs et prix simples (ou prix de production) dépendent des pouvoirs de marché respectifs des diverses branches, et donc des rapports de forces entre elles (chapitre II, 3.2.2.b).

- La plus-value totale se répartit en fonction du degré de productivité des différentes entreprises au sein d'une même branche (chapitre V, § 1.1.), en fonction de la composition du capital des différentes branches (annexe 10, § 10.2.) et en fonction du pouvoir de marché des différentes branches (chapitre V, § 1.2.).

- La valeur de la force de travail – et donc le taux de plus-value – dépend à la fois de la productivité générale (qui détermine la valeur par moyen de consommation salariale) et des rapports de forces entre employeurs et salariés (qui déterminent le salaire monétaire des travailleurs, et donc leur salaire réel) (voir annexe 5, 5.2.1.).

d) Le manuel insiste également sur les *aspects contradictoires* de la réalité, qui sont soulignés ou évoqués à de multiples occasions :

- aspects contradictoires des salaires (voir notamment chapitre III, 2.2.3. ; chapitre VIII, 2.1.1. ; chapitre IX, 2.2.2.) ;
- aspects contradictoires des dépenses publiques (voir notamment chapitre VI, § 3.2 ; chapitre VIII, 2.1.2. ; chapitre IX, 2.2.2.) ;
- rapports contradictoires entre entreprises rentables et non rentables (chapitre V, section 2) ;
- rapports contradictoires entre production capitaliste et productions non capitalistes (chapitre VI, sections 1 à 4) ;
- aspects contradictoires de la mécanisation (chapitre VII, § 1.3.) ;
- effets contradictoires de la mécanisation sur l'évolution du taux de profit général (annexe 9) ;
- contradiction entre la socialisation de la production et la concentration du capital (chapitre VII, section 2) ;
- effets contradictoires de la croissance capitaliste (chapitre VII, introduction de la section 4) ;
- contradiction entre la recherche du profit privé et la satisfaction des besoins sociaux (chapitre VII, section 4) ;
- effets contradictoires des politiques néo-libérales (chapitre IX, 3.1.2.).

1.2. Positions non conformistes

Les positions non conformistes adoptées présentent le double avantage de la rigueur et de la simplicité : d'une part, elles rendent l'approche théorique plus rigoureuse et plus cohérente ; d'autre part, tout en étant justifiées par le seul souci de cohérence conceptuelle, certaines des positions défendues ont pour résultat – à titre de sous-produit, pourrait-on dire – de simplifier la théorie et de faciliter l'estimation statistique de divers concepts-clés.

a) Sur les concepts de valeur, marchandise et travail productif

- Pour tenir compte autant de l'aspect production que de l'aspect marché, la valeur est définie, non pas comme « travail incorporé », mais comme « travail indirectement social », c'est-à-dire comme travail reconnu socialement utile par la vente du produit (voir chapitre II, § 2.1., en particulier 2.1.2.b).

- Le seul critère de « travail indirectement social » est utilisé pour définir de manière cohérente la marchandise et le travail productif. De ce fait, le concept de marchandise ne se limite pas aux biens matériels : il inclut aussi les services, pour autant que ceux-ci soient vendus (voir chapitre II, § 1.2. et 2.1.2.a ; voir également annexe 6). La distinction habituelle entre activités de *production* et activités de *circulation* est ainsi abandonnée : dans la mesure où il y a vente, les unes et les autres produisent des marchandises et de la valeur. Une distinction nouvelle est cependant introduite entre les *activités* de circulation (qui prennent du temps) et les *actes* de circulation (qui sont instantanés) : les premières relèvent de la production au sens large et peuvent donner lieu à la création de valeur et de plus-value ; les seconds, par contre, ne peuvent créer ni valeur ni plus-value (voir annexe 6).

- L'adoption du critère de « travail indirectement social » remet aussi en cause les conceptions habituelles concernant le travail plus qualifié et le travail plus intensif. Ceux-ci ne créent pas plus de valeur que le travail moyen. Mais ils constituent des facteurs d'augmentation de la productivité et sont traités comme tels : limités à une entreprise, ils donnent lieu à un transfert de plus-value ; généralisés à l'économie, ils donnent lieu à une « production de plus-value relative » (sur ces questions, voir annexe 7).

b) Sur d'autres problèmes

- L'équivalent monétaire des valeurs, qui établit au niveau macro-économique le lien entre l'espace invisible des valeurs et l'espace visible des prix, est susceptible d'une estimation empirique pays par pays (voir annexe 3, § 3.1.). Cette estimation faite, il devient possible d'approcher statistiquement l'évolution de concepts fondamentaux tels que la valeur des marchandises (inverse de la productivité globale), le travail nécessaire et le taux de plus-value (voir chapitre II, note 21 ; chapitre III, § 1.4. ; chapitre VIII, 2.2.1. ; annexe 3, § 3.3. ; annexe 4, 4.3.2.).

- La force de travail des salariés n'est pas une marchandise à proprement parler et l'expression « valeur de la force de travail » est inadéquate. Cela n'affecte pas l'analyse de la source du profit, mais influence l'analyse des différences de salaires (voir annexe 5).

- Les petits producteurs marchands insérés dans une société capitaliste fournissent normalement un « surtravail » analogue à celui des salariés : ce « surtravail » des indépendants constitue une source de profit additionnelle, bien que secondaire (voir chapitre VI, § 1.1. et 1.3.2.a).

- Il n'existe pas de « loi tendancielle de la baisse du taux de profit » : la mécanisation a des effets contradictoires tant sur la composition du capital que sur le taux de plus-value, de telle sorte que l'évolution du taux de profit ne peut être déterminée a priori (voir annexe 9).

- La définition des classes sociales est complètement indépendante de la définition du travail productif (voir chapitre VI, 5.3.2., et annexe 12).

2. BREVE COMPARAISON AVEC LA COMPTABILITE NATIONALE

Les tableaux I.3. et VI.3. (classification des activités) et le schéma VI.4. (création et répartition du revenu global) peuvent être utilement comparés aux principes et méthodes de la comptabilité nationale. Cette comparaison porte d'abord sur les *principes généraux* sous-jacents aux deux approches ; elle concerne ensuite le problème particulier de la *mesure du revenu global*.

2.1. Principes généraux

- Les tableaux I.3. et VI.3. se distinguent radicalement de la comptabilité nationale du fait qu'ils considèrent *uniquement* les formes sociales de la production et ignorent la nature concrète des valeurs d'usage produites. La comptabilité nationale, elle, répartit la production en branches, définies selon la nature concrète des valeurs d'usage, et ignore la variété des rapports sociaux de production. Certaines comptabilités nationales introduisent cependant une exception : elles définissent une branche de « services non marchands », qui recouvre plus ou moins la production effectuée dans les institutions publiques et privées (rectangle C du tableau I.3.). (En pratique, la branche « services non marchands » inclut également diverses productions *marchandes* effectuées dans de petites entreprises, comme la coiffure ou le nettoyage : cela révèle l'imprécision des catégories conceptuelles retenues.)

- Les tableaux I.3. et VI.3. considèrent *toutes* les formes sociales de production, et donc toutes les productions effectuées dans la société. La comptabilité nationale, elle, ne considère en principe que les activités professionnelles, rémunérées par un revenu : elle ignore l'énorme contribution au produit social due au travail gratuit presté dans les ménages et les associations. (La comptabilité nationale attribue cependant un revenu fictif à *certaines* activités gratuites, comme l'occupation d'un logement par son propriétaire : le caractère limité de ces exceptions ne fait que renforcer l'incohérence de l'ensemble.)

- La comptabilité nationale ne s'intéresse en principe qu'aux activités rémunérées par un revenu, mais elle met sur le même pied et additionne *tous* les revenus, aussi bien ceux du secteur de production marchande (rectangles A et B) que ceux du secteur de production non marchande. Cette assimilation est injustifiée, car elle confond *création* et *répartition* du revenu global : le revenu global est créé uniquement dans la sphère de production marchande, et les revenus perçus dans la sphère non marchande sont *prélevés* sur le revenu global créé en A et B (voir chapitre VI, § 5.2.).

2.2. Le calcul du revenu global créé

Une des méthodes utilisées par la comptabilité nationale pour estimer le revenu total d'un pays consiste à additionner les « valeurs ajoutées nettes » de toutes les branches (c'est-à-dire les revenus obtenus dans toutes les branches, déduction faite des amortissements) : la somme obtenue constitue le « produit intérieur net » ou le « revenu intérieur net » du pays. Cette grandeur macro-économique correspond-elle au revenu global créé dans un pays ? Il n'en est rien, et pour deux raisons.

- D'une part, le « produit intérieur net » additionne *toutes* les « valeurs ajoutées nettes » *avant prélèvements* et comptabilise ainsi deux fois les revenus du secteur non marchand. Puisque les revenus du secteur non marchand proviennent de prélèvements opérés sur le revenu créé dans le secteur marchand, il existe en fait deux procédés pour estimer le revenu global créé : ou bien l'on additionne les « valeurs ajoutées nettes » de *toutes* les branches (secteurs marchand et non marchand confondus), mais on les enregistre *après prélèvements* ; ou bien l'on enregistre les « valeurs ajoutées nettes » *avant prélèvements*, mais on ne prend en compte que le *secteur marchand* (c'est ce que fait la partie inférieure du schéma VI.4. : voir la ligne II.A).

Pour approcher le revenu global créé dans un pays, il faut donc déduire du « produit intérieur net » la « valeur ajoutée nette » du secteur non marchand (c'est-à-dire le coût salarial total du secteur non marchand).

- D'autre part, le revenu global ainsi corrigé constitue une approximation théoriquement correcte du revenu global créé *dans la mesure* où l'on peut faire abstraction des transferts internationaux de revenu. Le revenu global corrigé constitue en réalité le revenu global *distribué* dans un pays, et celui-ci diffère normalement du revenu global *créé* dans le pays : le revenu global distribué dans une économie dominante est en fait supérieur au revenu global qui y est créé, et inversement pour une économie dominée. L'égalité entre revenu global distribué et revenu global créé n'est vraie que si l'on envisage l'ensemble de l'économie mondiale, ou si l'on raisonne dans l'hypothèse d'une économie nationale fermée (voir chapitre VI, point 5.2.3., note 29).

3. L'EQUIVALENT MONETAIRE DES VALEURS (E)

L'équivalent monétaire des valeurs a été présenté au chapitre II (3.2.1.b)¹. Cette annexe explique le calcul de E, signale les influences jouant sur E et précise la portée de son utilisation au plan empirique.

3.1. Le calcul de E

On sait que les prix traduisent la valeur des marchandises (prix simple = valeur × E) et que les revenus traduisent la valeur nouvelle créée par le travail présent des producteurs (revenu créé = valeur nouvelle créée × E). Partant de la deuxième égalité, on peut écrire :

$$E = \frac{\text{revenu créé}}{\text{valeur nouvelle}}$$

Le revenu *créé* n'est pas susceptible d'estimation statistique au niveau micro-économique (individu, entreprise, branche) : à ce niveau, seul le revenu *perçu* est repérable, mais celui-ci peut être très différent du revenu créé. Au niveau macro-économique, cependant, la somme des revenus perçus (le revenu global distribué) coïncide avec le revenu global créé². On peut dès lors estimer E de la façon suivante :

$$E = \frac{\text{revenu global créé}}{\text{somme des valeurs nouvelles}}$$

On a vu à l'annexe 2 que le numérateur peut être calculé en soustrayant du « produit intérieur net » le coût salarial total du secteur non marchand (rectangle C, et éventuellement D, du tableau I.3.). Quant au dénominateur, il est égal au nombre d'heures de travail présent prestées dans le secteur de *production marchande* (rectangles A et B du tableau I.3.). On l'obtient en multipliant le *nombre* de travailleurs occupés dans ce secteur – salariés ou non – par la *durée* annuelle moyenne de leur travail.

Représentons par L_v et t_v le nombre de *salariés* du secteur *marchand* et la durée annuelle moyenne de leur travail ; par L_n et t_n le nombre de travailleurs *non salariés* (capitalistes et indépendants) du secteur *marchand* et la durée annuelle moyenne de leur travail ; par L_u et w_u le nombre de *salariés* du secteur *non marchand* et leur coût annuel moyen ; par R le revenu net créé chaque année et par Y le « produit intérieur net » ou le « revenu national net » (annuel). On peut écrire :

$$E = \frac{R}{L_v \cdot t_v + L_n \cdot t_n} = \frac{Y - L_u \cdot w_u}{L_v \cdot t_v + L_n \cdot t_n}$$

3.2. Les influences jouant sur la grandeur de E

- Dans un système utilisant la monnaie métallique ou la monnaie de crédit convertible (billets et comptes convertibles en monnaie métallique), la grandeur de E dépend fondamentalement de la valeur du métal et de la « définition légale de la monnaie ». La valeur du métal est donnée par le temps de travail

¹ Ce concept, essentiel pour établir le lien entre prix et valeurs, a été très peu explicité dans la littérature. Parmi les rares textes qui l'utilisent, on citera Aglietta M. : *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Calmann- Lévy, 1976 (sous le vocable « expression monétaire de l'heure de travail ») et Gouverneur J. : *Valeur, capital et accumulation*, Bruxelles, De Boeck, et Paris, Editions Universitaires, 1989 (sous le vocable « expression monétaire des valeurs ») ; « Productive labour, price/value ratio and rate of surplus value », *Cambridge Journal of Economics*, 1990, vol. 14, p. 1-27 (sous le vocable « rapport prix/valeurs ») ; *Les fondements de l'économie capitaliste*, Bruxelles, Contradictions, 1995 et 2004 (sous le vocable actuel). Quelques textes – tout aussi rares – utilisent le rapport inverse entre valeurs et prix (heures/unités monétaires) : c'est le cas de Mage Sh. : *The law of the falling tendency of the rate of profit*, Columbia University, 1963, thèse non publiée (sous le vocable « contenu en travail du dollar ») et de Foley D. : *Understanding Capital*, Harvard University Press, 1986 (sous le vocable ambigu de « valeur de la monnaie »).

² Comme on l'a rappelé à l'annexe 2 (§ 2.2.), cette égalité entre le revenu global distribué et le revenu global créé n'est strictement vraie qu'à l'échelle de l'économie mondiale ou d'une économie nationale fermée. Le calcul de E au niveau de chaque pays ne peut donc constituer qu'une approximation de la véritable grandeur de E.

socialement nécessaire pour produire un certain poids de métal (x heures par gramme d'or, par exemple). La « définition légale de la monnaie » exprime le poids d'or officiellement contenu dans l'unité monétaire (par exemple : 1\$ = 20g d'or, soit 20g d'or par dollar) ou, inversement, le nombre de dollars que représente officiellement un gramme d'or (dans l'exemple : 1g d'or = 0,05 \$, soit 5 cents par gramme d'or). On peut écrire :

$$E = \frac{\text{définition légale de la monnaie}}{\text{valeur du métal}} = \frac{\$/\text{g d'or}}{\text{h/g d'or}} = \dots\$/\text{h}$$

Par conséquent, dans un système utilisant la monnaie métallique ou la monnaie de crédit convertible, E tend à augmenter pour deux raisons : la dévaluation de la monnaie (on définit le dollar par une moindre quantité d'or, ce qui revient à exprimer un même poids d'or par un nombre accru de dollars) et/ou la baisse de la valeur du métal (suite à la découverte de gisements plus faciles à exploiter et/ou à l'introduction de progrès techniques dans l'exploitation).

- Quand la monnaie de crédit cesse d'être convertible en monnaie métallique, comme c'est le cas depuis la deuxième guerre mondiale, la grandeur de E cesse de dépendre de la définition de la monnaie et de la valeur du métal. Son évolution dépend fondamentalement de l'évolution respective de la quantité de monnaie en circulation et de la somme des valeurs (c'est-à-dire la valeur totale des marchandises à échanger) : si la monnaie en circulation augmente parallèlement à la croissance de la somme des valeurs, E reste constant ; par contre, si la monnaie en circulation croît plus vite que la somme des valeurs (s'il y a excès de création monétaire), E augmente.

En régime de convertibilité, les excès de création monétaire se résorbent à brève échéance, en raison même des exigences de convertibilité. En régime d'inconvertibilité, au contraire, les excès de création monétaire peuvent parfaitement se développer, entraînant E dans une hausse continue³.

3.3. Intérêt du concept et de sa mesure

Connaissant E, on peut faire le lien entre la valeur et le prix des marchandises, ainsi qu'entre la valeur nouvelle et le revenu créé par les producteurs.

3.3.1. Le lien entre la valeur et le prix des marchandises

Sur le plan théorique, si l'on suppose connue la valeur d'une marchandise, on peut en déduire le prix simple :

$$\text{prix simple} = \text{valeur} \times E$$

Sur le plan empirique, si l'on part du prix effectif d'une marchandise – le seul qui soit observable dans la réalité – on peut en déduire « l'équivalent-travail du prix effectif » ; celui-ci constitue une approximation de la valeur de la marchandise, une déviation en plus ou en moins par rapport à sa valeur exacte :

$$\begin{aligned} \text{prix effectif : } E &= \text{équivalent-travail du prix effectif} \\ &= \text{valeur} \pm \text{déviation} \end{aligned}$$

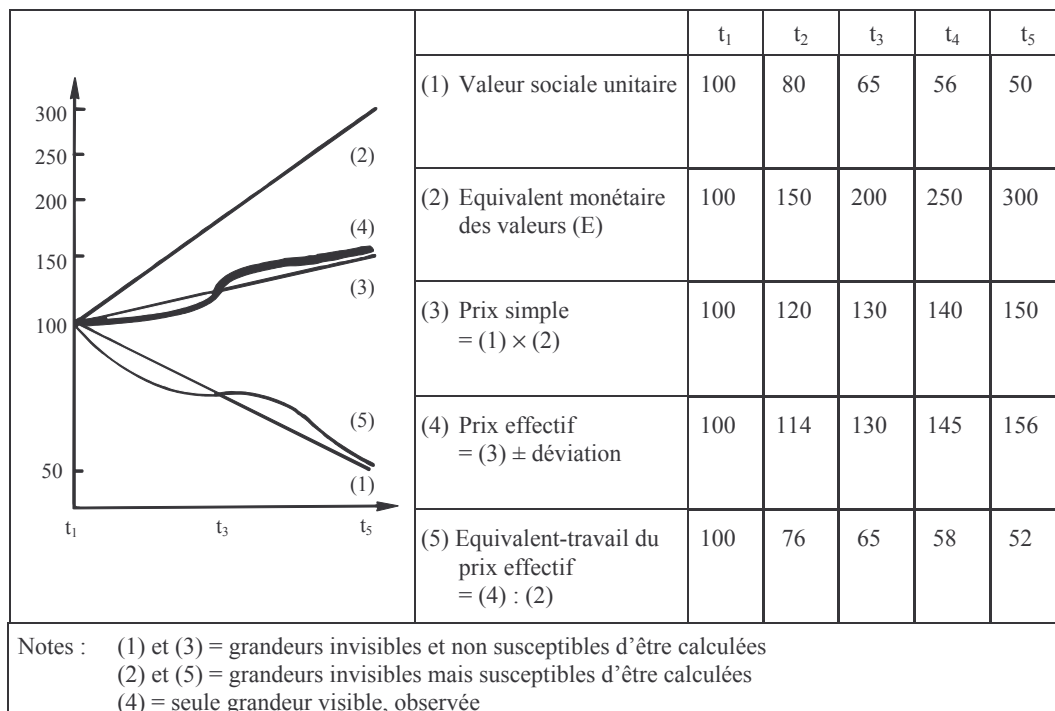
L'équivalent-travail du prix effectif constitue une approximation d'autant plus satisfaisante que l'on s'intéresse à la valeur d'un *ensemble* de marchandises (plutôt qu'à la valeur d'une marchandise particulière) et/ou que l'on s'intéresse à l'*évolution* de la valeur sur une certaine période de temps (plutôt qu'à la mesure de la valeur à un moment donné). Si l'on veut estimer la valeur d'un *ensemble* de marchandises – comme par exemple le « panier de consommation » acheté par un salarié –, on peut supposer que les écarts entre prix effectifs et prix simples tendent à s'annuler, le prix effectif étant supérieur au prix simple pour certaines marchandises et inférieur pour d'autres (sur cette compensation des écarts, voir chapitre II, 3.2.3.a). Si l'on veut mesurer l'*évolution* de la valeur, le fait important n'est pas qu'il subsiste à tout moment un écart (non

³ On trouvera plus de détails sur les questions touchant la monnaie et les prix dans Gouverneur J. : *Valeur, capital et accumulation*, op. cité, chap. IX.

quantifiable) entre prix effectif et prix simple, mais que les deux grandeurs évoluent dans le même sens, sous le coup des influences fondamentales de la valeur et de E (voir chapitre II, 3.2.3.b).

Le graphique et le tableau A.1. illustrent l'évolution parallèle du prix simple et du prix effectif d'une part, de la valeur et de l'équivalent-travail du prix effectif d'autre part⁴.

Graphique et tableau A.1. : Evolution du prix simple et du prix effectif (indices) (exemple hypothétique)



3.3.2. Le lien entre la valeur nouvelle et le revenu créé

Le revenu créé par un producteur (ou par l'ensemble des producteurs d'une entreprise, d'une branche, etc.) est l'équivalent monétaire de la valeur nouvelle créée par le travail présent :

$$\text{revenu créé} = \text{valeur nouvelle} \times E$$

Etant donné que toutes les heures de travail sont équivalentes du point de vue de la création de valeur et de revenu (voir chapitre II, 2.2.2. et 4.1.2.), la grandeur E permet de calculer immédiatement le revenu créé (par un producteur, ou par tous les travailleurs d'une entreprise ou d'une branche). En comparant le revenu créé et le revenu *perçu* (salaires et profits s'il s'agit d'entreprises capitalistes), on voit si le producteur considéré (ou l'entreprise ou la branche) est avantagé ou désavantagé par la redistribution du revenu créé.

⁴ En négligeant les déviations entre prix effectif et prix simple, et en considérant la formule du prix (prix = valeur × E), on peut tirer certaines conclusions sur l'évolution de E : a) dans la mesure où la valeur unitaire des marchandises diminue avec les progrès de productivité, une hausse du prix moyen des marchandises implique nécessairement une augmentation de E (plus forte que la hausse des prix) ; b) une simple *stabilité* du prix moyen des marchandises implique, elle aussi, une augmentation de E ; c) seule une baisse des prix *plus forte que la baisse des valeurs* impliquerait une diminution de E.

4. LA PRODUCTIVITE DU TRAVAIL

On sait que les progrès de la productivité jouent un rôle fondamental dans la croissance. Cette annexe vise essentiellement à préciser divers concepts de productivité (§ 4.1.), à expliciter les rapports entre la productivité et les grandeurs qui lui sont liées (production, emploi, durée du travail) (§ 4.2.) et à montrer que l'évolution de la *valeur unitaire* des marchandises constitue le reflet le plus adéquat des progrès de productivité (§ 4.3.). L'annexe étudie également l'influence de la productivité sur la *valeur totale* des marchandises (§ 4.4.).

4.1. Les divers concepts de productivité et leurs rapports mutuels

4.1.1. Au niveau micro-économique

Il existe différentes façons d'apprécier la productivité du travail au niveau d'une branche ou d'une entreprise particulière. La *productivité globale* est le rapport entre la quantité produite et le nombre d'heures de travail *passé et présent* nécessaire pour produire cette quantité. La *productivité du travail présent* est le rapport entre la quantité produite et le nombre d'heures de travail *présent* consacré à la production de cette quantité (le nombre d'heures de travail présent est lui-même égal au nombre de travailleurs multiplié par la durée de leur travail). La *productivité apparente* du travail est le rapport entre la quantité produite et le nombre de travailleurs : c'est la production par travailleur⁵.

Si l'on représente par Q_i la quantité produite dans la branche ou l'entreprise i , par A_i la valeur ancienne transférée, par T_i le volume de travail présent ou la valeur nouvelle créée, par L_i le nombre de travailleurs et par t_i la durée moyenne de leur travail (le temps de travail présent par travailleur)⁶, on a :

$$\text{productivité globale du travail} = \frac{Q_i}{A_i + T_i} = \frac{Q_i}{A_i + L_i \cdot t_i}$$

$$\text{productivité du travail présent} = \frac{Q_i}{T_i} = \frac{Q_i}{L_i \cdot t_i}$$

$$\text{productivité apparente du travail} = \frac{Q_i}{L_i}$$

Chacun des trois concepts a son inverse. L'inverse de la productivité globale du travail, $(A_i + T_i)/Q_i$ ou $A_i/Q_i + T_i/Q_i$, est la valeur unitaire du produit. L'inverse de la productivité du travail présent, T_i/Q_i , est le travail présent par unité. L'inverse de la productivité apparente, L_i/Q_i , est le nombre de travailleurs par unité. Signalons en particulier le lien entre la valeur unitaire des marchandises et la productivité globale du travail :

$$\text{valeur unitaire} = \frac{1}{\text{productivité globale}}$$

Le concept le plus pertinent pour apprécier les variations de productivité est évidemment celui de productivité globale. Les deux autres concepts peuvent prêter à illusion : une augmentation de la productivité observée à leur niveau peut cacher une stagnation ou une détérioration de la productivité globale.

Ainsi, une augmentation de la *productivité du travail présent* peut aller de pair avec une diminution de la *productivité globale*. Supposons qu'au départ la valeur par table soit de 18h = 10h (valeur ancienne ou travail passé par unité) + 8h (valeur nouvelle ou travail présent par unité). Supposons qu'elle passe ensuite à 20h = 14h + 6h : la productivité du travail présent a augmenté (la table est produite en une journée de 6h au lieu de 8h), mais c'est au détriment de la productivité globale, qui a diminué (pour produire une table, il faut en tout 20h au lieu de 18h).

⁵ On parle de productivité « apparente » pour deux raisons : d'une part, la production par travailleur est la méthode la plus directe et la plus visible pour exprimer la productivité du travail ; d'autre part, c'est aussi la méthode la plus trompeuse (voir ci-dessous).

⁶ On utilisera systématiquement des *italiques* pour symboliser les grandeurs exprimées en *heures de travail*.

De même, une augmentation de la *productivité apparente* peut aller de pair avec une diminution de la *productivité globale*. Elle peut en outre cacher une stagnation ou une diminution de la *productivité du travail présent* : si un travailleur produit 2 tables en une journée de 12h au lieu de 1 table en une journée de 6h, la productivité apparente a doublé, alors que le travail présent par table est resté identique⁷.

4.1.2. Au niveau macro-économique

On a vu au chapitre I (§ 1.3.) que toutes les productions reposent en définitive sur le seul travail humain (les moyens de production utilisés sont eux-mêmes produits par le travail humain) et que toutes visent en fin de compte à produire des moyens de consommation (les moyens de production ne sont en principe produits que pour contribuer à produire des moyens de consommation).

Dans ces conditions, la productivité macro-économique (ou productivité générale) peut être adéquatement exprimée par le rapport entre la production totale de *moyens de consommation* (Q_{MC}) et le volume de travail présent (T) presté dans l'ensemble de l'économie, aussi bien dans les branches produisant les moyens de consommation (T_{MC}) que dans celles produisant les moyens de production (T_{MP}). Puisque le travail presté dans les branches produisant les moyens de production (T_{MP}) se retrouve, plus ou moins directement, sous forme de valeur ancienne dans les branches produisant les moyens de consommation (A_{MC}), la productivité macro-économique peut être tout aussi adéquatement exprimée par la productivité globale du travail dans la production des moyens de consommation. On a donc :

$$\begin{aligned} \text{productivité macro-économique} &= \frac{Q_{MC}}{T_{MP} + T_{MC}} = \frac{Q_{MC}}{T} = \frac{Q_{MC}}{L.t} \\ &= \frac{Q_{MC}}{A_{MC} + T_{MC}} \\ &= \text{productivité globale dans la production des moyens de consommation} \end{aligned}$$

Ces manières d'exprimer la productivité macro-économique ne sont strictement adéquates que dans le cadre d'une économie fermée, qui produit l'ensemble de ses MP et MC. Dans une économie ouverte, qui achète et vend à l'étranger une partie plus ou moins grande de ses MP et MC, la productivité macro-économique est plus correctement exprimée par le rapport suivant, où Q représente l'ensemble des MP et MC produits dans l'économie considérée :

$$\text{productivité macro-économique} = \frac{Q_{MP} + Q_{MC}}{T_{MP} + T_{MC}} = \frac{Q}{T} = \frac{Q}{L.t}$$

⁷ A l'inverse, si la productivité globale augmente, pourrait-on observer une diminution au niveau de la productivité du travail présent et/ou de la production par travailleur ?

En théorie, une augmentation de la productivité globale peut aller de pair avec une diminution de la *productivité du travail présent*. Si l'on repart de l'exemple précédent (valeur unitaire des tables = 18h = 10h + 8h), un accroissement de la productivité globale réduit nécessairement la valeur unitaire des tables (de 18h à 16h par exemple), mais ce résultat peut être atteint de différentes façons : il se peut que le travail passé *et* le travail présent par unité diminuent (par exemple : 16h = 9h + 7h) ; il se peut que seul le travail *présent* par unité diminue, le travail passé restant constant ou augmentant (16h = 10h + 6h ou 16h = 11h + 5h) ; il se peut enfin que seul le travail *passé* par unité diminue, le travail présent restant constant ou augmentant (16h = 8h + 8h ou 16h = 7h + 9h). La diminution du seul travail passé est cependant un cas plus théorique que réel : *en pratique*, les progrès de la productivité globale vont de pair avec une diminution de la valeur nouvelle par unité, c'est-à-dire avec une augmentation de la productivité du travail présent.

Mais l'augmentation de la productivité du travail présent peut très bien se traduire par une diminution de la *production par travailleur* : tout dépend de l'évolution de la durée du travail. Dans l'exemple précédent, supposons que le travail présent par table passe de 8h à 6h. Si la durée normale du travail journalier passe entretemps de 8h à 3h, les 6h de travail présent correspondent, dans la nouvelle situation, à l'emploi de 2 travailleurs. Dans ce cas, l'augmentation de la productivité du travail présent (réduction du travail présent par unité) va de pair avec une diminution de la productivité apparente du travail (augmentation du nombre de travailleurs par unité).

Dans cette situation, l'évolution de la productivité macro-économique n'est reflétée que de manière approximative par l'évolution de la productivité globale dans la production des MC : cette approximation est d'autant meilleure que l'économie est plus autocentrée, moins dépendante de l'extérieur.

4.2. Les rapports entre productivité, production, emploi et durée du travail

Symbolisons par Q le volume de production annuel, par L le nombre de salariés, par t la durée annuelle du travail par salarié et par π la productivité du travail présent. Comme on l'a vu au § 4.1., le rapport Q/T (ou $Q/L.t$) peut servir à exprimer aussi bien la productivité macro-économique que la productivité du travail présent au niveau d'une entreprise ou d'une branche particulière. Quel que soit le niveau considéré, on a donc :

$$\pi = \frac{Q}{T} = \frac{Q}{L.t} \quad [1]$$

On peut également exprimer la production (Q) et l'emploi (L) en fonction des deux autres variables :

$$Q = \pi . L . t \quad [2]$$

$$L = Q . \frac{1}{\pi} . \frac{1}{t} \quad [3]$$

4.2.1. Les influences affectant le volume de la production

L'égalité [2] montre que le volume de la *production* dépend de la productivité, du nombre de travailleurs et de la durée du travail. On sait par ailleurs que le capitalisme vise la reproduction élargie du cycle de production $A \rightarrow M_o \rightarrow P \rightarrow M_i^+ \rightarrow A^+$: l'accroissement de la production (ΔQ) est donc une nécessité permanente correspondant à la logique même du système. Cet accroissement peut en théorie résulter d'une augmentation de la productivité et/ou de l'emploi et/ou de la durée du travail. Qu'en est-il dans la réalité ?

En longue période, l'accroissement de la production s'explique essentiellement par la productivité croissante due aux progrès techniques ($\Delta\pi$), ainsi que par l'extension du salariat (ΔL). Le premier facteur a été logiquement prépondérant dans les faits : le progrès technique est en effet une arme essentielle dans la concurrence entre entreprises et dans la lutte collective entre patrons et salariés (voir chapitre VII, §1.2.), alors que l'emploi peut au contraire être sacrifié (ce qui renforce la domination sur les salariés et contribue, par la pression exercée sur les salaires, à relever le taux de plus-value). Quant au troisième facteur (Δt), il a joué un rôle certain aux débuts du capitalisme, à une époque où le progrès technique était plus lent et le mouvement ouvrier relativement faible ; depuis le milieu du 19e siècle, au contraire, la tendance a été à la réduction de la durée du travail.

4.2.2. Les influences affectant le volume de l'emploi et du chômage

L'égalité [3] centre l'attention sur le volume de l'*emploi*. Celui-ci subit les influences contradictoires de Q et de π : il augmente avec la croissance de la production, mais diminue avec celle de la productivité ; en outre, l'emploi augmente dans la mesure où la durée du travail diminue. On peut ajouter une nouvelle égalité pour centrer l'attention sur le volume du *chômage* (Z) : celui-ci est la différence entre le nombre de travailleurs offrant leur force de travail sur le « marché du travail » (L^*) et le nombre d'emplois effectivement créés (L). On a :

$$\begin{aligned} Z &= L^* - L \\ &= L^* - Q . \frac{1}{\pi} . \frac{1}{t} \end{aligned} \quad [4]$$

Les variations de l'emploi et du chômage peuvent être analysées à partir des égalités [3] et [4]. Si l'on considère la période postérieure à la deuxième guerre mondiale, un contraste clair apparaît entre la phase de croissance rapide des années 50 et 60 et celle de croissance ralentie depuis les années 70.

Dans la première phase, la production globale augmente davantage que la productivité du travail ($\Delta Q > \Delta \pi$), et l'emploi augmente : l'effet d'embauche dû à la croissance de la production est plus fort que l'effet d'expulsion lié au développement de la mécanisation ; les besoins en main-d'œuvre sont encore renforcés par la réduction progressive de la durée annuelle du travail. Pour éviter une pénurie de main-d'œuvre, on favorise l'extension du travail féminin et le recours au travail immigré, ce qui accroît L^* plus ou moins parallèlement à L : seul subsiste un volant de chômage qualifié de « frictionnel ».

Dans la seconde phase, au contraire, l'emploi tend à stagner ou même à diminuer, car la croissance de la production est inférieure à celle de la productivité ($\Delta Q < \Delta \pi$). Pour faire face à l'extension du chômage, on cherche à étendre le travail à temps partiel (diminution de t et augmentation de L) et l'on tente surtout de diminuer L^* (en recourant au système de préretraites, en préconisant le retour de la femme au foyer, en bloquant l'immigration et en favorisant le retour des immigrés dans leur pays d'origine).

4.2.3. Les traductions possibles des gains de productivité

Si l'on retourne à l'égalité [1], il apparaît qu'une même croissance de la *productivité* peut se traduire par des évolutions très différentes du numérateur et du dénominateur. Un doublement de la productivité, par exemple, peut se traduire par un doublement de la production (Q), le temps de travail total (T) restant constant ; le même doublement de la productivité peut se traduire alternativement par une réduction de moitié de T , le volume Q étant maintenu constant ; il peut se traduire enfin par une augmentation modérée de Q jointe à une réduction modérée de T .

Il apparaît d'autre part que la réduction de T n'est pas incompatible avec un maintien ou même une croissance de l'emploi (L) : ceci suppose une réduction suffisante de la durée annuelle du travail (t). La croissance de la productivité peut donc, en théorie du moins, se traduire par une croissance relativement modérée de la production et par une baisse substantielle de la durée du travail, assurant par là le plein emploi. Comme on l'a déjà signalé (chapitre VII, 4.1.2.), de telles évolutions vont à l'encontre de la logique capitaliste : freiner la production, c'est contrecarrer la reproduction élargie du capital et du profit ; réduire le temps de travail, c'est diminuer le taux de plus-value et le taux de profit ; assurer le plein emploi et développer le temps libre, c'est diminuer l'emprise sur les travailleurs et augmenter l'espace de libertés possibles pour les salariés. La logique capitaliste va donc davantage dans le sens d'une production et d'une consommation de masse, assurées par et pour les travailleurs intégrés au système, mais au détriment de la liberté de tous : les travailleurs intégrés sont soumis à temps plein aux exigences de la production et de la consommation, les travailleurs exclus ne peuvent exercer leurs droits à un emploi et à une consommation normale.

4.3. La mesure de l'évolution de la productivité

4.3.1. La méthode habituelle

La méthode habituelle consiste à calculer l'évolution de la « valeur ajoutée à prix constants » par travailleur ou, si possible, par heure de travail. La « valeur ajoutée » dont il est question est une grandeur monétaire : c'est la différence entre les recettes tirées de la vente et le coût des moyens de production achetés (si on inclut l'amortissement dans le coût, on obtient la « valeur ajoutée nette » ; si on ne l'inclut pas, on obtient la « valeur ajoutée brute »). Cette « valeur ajoutée » monétaire est déflatée par un indice de prix approprié pour donner la « valeur ajoutée à prix constants » : l'évolution de cette dernière grandeur est censée représenter l'évolution de la production en termes réels, c'est-à-dire en quantités physiques. En divisant la « valeur ajoutée à prix constants » par le nombre de travailleurs, on mesure la productivité apparente du travail ; en la divisant par le nombre d'heures de travail, on mesure la productivité du travail présent.

Cette méthode est inadéquate à deux égards : a. Pour approcher la production en termes réels, ce n'est pas la « valeur ajoutée » qu'il convient de déflater, mais bien le prix total de la production, en y incluant le coût de toutes les consommations intermédiaires (non seulement l'amortissement des moyens de travail, mais également le coût des objets de travail). b. De toute façon, la méthode ignore l'efficacité avec laquelle les moyens de production sont utilisés : une augmentation de la productivité ainsi calculée peut cacher une détérioration de la productivité globale du travail, qui est le concept le plus adéquat.

4.3.2. Une méthode alternative

Une méthode alternative permet d'estimer l'évolution de la productivité globale tout en évitant le problème posé par la quantification du numérateur (volume de la production en termes réels). Cette méthode consiste à calculer l'évolution de l'équivalent-travail du prix effectif (= prix effectif/E). Celui-ci évolue parallèlement à la valeur sociale unitaire (annexe 3, 3.3.1.), et la valeur sociale unitaire est exactement l'inverse de la productivité globale (ci-dessus, 4.1.1.).

Dans chaque branche particulière, l'évolution de l'équivalent-travail du prix effectif (= prix effectif/E) permet d'approcher l'évolution de la valeur sociale unitaire des marchandises ; elle permet donc de mesurer les progrès de la productivité globale du travail dans la branche considérée.

La même méthode peut être utilisée à un niveau agrégé. Ainsi, l'évolution de l'indice des prix à la consommation reflète l'évolution du prix moyen de l'ensemble des moyens de consommation (biens et services compris). En divisant les chiffres successifs de cet indice par la grandeur de E (elle-même exprimée en indices), on obtient une série reflétant l'évolution de la valeur sociale unitaire de l'ensemble des moyens de consommation. Cette série reflète les progrès de la productivité globale du travail dans la production des moyens de consommation. Comme on l'a expliqué ci-dessus (4.1.2.), cette série reflète indirectement les progrès de la productivité du travail dans l'ensemble de l'économie.

Un calcul de l'évolution de la valeur par moyen de consommation est présenté au tableau A.2. : de 1972 à 1992, cette valeur a diminué de 25 à 50 % dans les pays européens considérés (mais à un rythme plus lent depuis 1978), alors qu'elle est restée pratiquement stable aux Etats-Unis ; cela signifie qu'au cours de cette période, la productivité générale a augmenté en Europe (bien qu'à un rythme progressivement ralenti), alors qu'elle a stagné aux Etats-Unis⁸.

Tableau A.2. : Evolution de l'équivalent monétaire des valeurs (E), des prix à la consommation et de la valeur par moyen de consommation dans quelques pays (1972-92, 1972 = 100)

		1972	1978	1984	1988	1992
<i>France</i>						
E	(1)	100	231	504	680	805
prix par MC	(2)	100	178	335	385	436
valeur par MC	(3)	100	77	66	57	54
<i>Belgique</i>						
E	(1)	100	217	363	429	525
prix par MC	(2)	100	164	245	268	301
valeur par MC	(3)	100	76	67	62	57
<i>Allemagne</i>						
E	(1)	100	167	242	280	361
prix par MC	(2)	100	135	175	181	206
valeur par MC	(3)	100	80	72	65	57
<i>Royaume-Uni</i>						
E	(1)	100	246	494	669	968
prix par MC	(2)	100	230	410	491	637
valeur par MC	(3)	100	93	83	73	66
<i>Etats-Unis</i>						
E	(1)	100	164	253	304	368
prix par MC	(2)	100	156	248	283	335
valeur par MC	(3)	100	95	98	93	91

(1) Source : tableau II.2.

(2) Source : indice officiel des prix à la consommation

(3) = [(2) × 100] : (1)

Notes : - tous les indices ont été calculés à partir de données non arrondies

- MC = moyen de consommation

⁸ Pour une évolution de la productivité aux Etats-Unis sur l'ensemble de l'après-guerre (de 1948 à 1992), voir chap. VIII, graphique VIII.8.

4.4. L'influence de la productivité sur la valeur totale

On sait qu'une augmentation de la productivité globale réduit nécessairement la valeur *unitaire* des marchandises. Qu'en est-il de son effet sur la valeur *totale*, c'est-à-dire sur la valeur d'un ensemble de marchandises produites dans une entreprise, une branche ou un pays ? On ne peut le déterminer a priori. En effet, comme on va le voir, l'augmentation de la productivité n'exerce aucune influence sur la *valeur nouvelle* de l'ensemble de marchandises considéré, et elle exerce des influences contradictoires sur la *valeur ancienne* transférée.

La valeur *nouvelle* créée dans une entreprise ou branche de production marchande est égale au nombre d'heures de travail présent prestées dans cette entreprise ou branche : elle varie donc d'après le *nombre de travailleurs* et d'après la *durée moyenne* de leur travail, mais elle n'est pas du tout influencée par la productivité de leur travail (la productivité du travail influence la quantité de *valeurs d'usage* produites, mais non la quantité de *valeur nouvelle* créée : voir chapitre II, note 16a, et annexe 7). Quant à la *valeur ancienne* transférée, elle dépend du *nombre de moyens de production* utilisés et de leur *valeur unitaire* (ainsi que de la durée d'utilisation prévue en ce qui concerne les moyens de travail). Elle est influencée de manière contradictoire par la productivité du travail : une plus grande productivité dans l'entreprise ou la branche considérée implique normalement que le *nombre* de moyens de production mis en œuvre y est plus important ; par contre, une plus grande productivité dans les branches produisant ces moyens de production implique une diminution de la *valeur unitaire* des moyens de production mis en œuvre dans l'entreprise ou la branche considérée ; il n'est donc pas possible de déterminer a priori comment évolue la valeur ancienne transférée dans cette entreprise ou branche.

Les mêmes principes valent en ce qui concerne l'ensemble d'un pays. La *valeur nouvelle* créée dans un pays est égale au nombre d'heures de travail présent consacrées à la production des marchandises (travail indirectement social) : elle varie donc d'après le *nombre de travailleurs* dans le secteur marchand et d'après la *durée moyenne* de leur travail. Quant à la valeur ancienne transférée, elle subit les mêmes influences contradictoires de la productivité du travail ; son évolution ne peut donc être déterminée a priori.

5. L'EXPLICATION DES SALAIRES ET DES DIFFERENCES DE SALAIRES

5.1. *La conception traditionnelle*

Du fait que la force de travail du salarié est *vendue* (louée) sur le « marché du travail », elle est traditionnellement considérée comme une *marchandise*. Si elle est une marchandise, la force de travail possède, comme toute marchandise, une valeur ; et de même que le prix des marchandises est fondamentalement déterminé par leur valeur, le prix de la force de travail, le salaire, est fondamentalement déterminé par la « *valeur de la force de travail* ».

La conception traditionnelle définit la valeur de la force de travail comme étant la valeur des moyens de consommation « *socialement nécessaires* », c'est-à-dire la valeur des moyens de consommation permettant au salarié de satisfaire les nécessités considérées comme normales dans un pays donné et à une époque donnée. Cette conception suppose donc que l'on puisse déterminer *a priori* quels sont les moyens de consommation « socialement nécessaires ». Connaissant ceux-ci, ainsi que leur valeur moyenne, on détermine la valeur de la force de travail ; de là on déduit le salaire d'équilibre, autour duquel évolue le salaire effectif (voir schéma A.3.).

Dans la logique de cette conception, les différences dans les salaires d'équilibre s'expliquent par des différences objectives dans la valeur de la force de travail définie *a priori*. C'est ainsi qu'on explique notamment les écarts de salaires entre travailleurs qualifiés (ingénieurs, cadres, etc.) et travailleurs non qualifiés (manœuvres, etc.) : les moyens de consommation « socialement nécessaires » sont plus importants pour les premiers, la valeur de leur force de travail est donc plus grande, et leur salaire est logiquement plus élevé⁹.

5.2 *Une conception alternative*

5.2.1. *Principes*

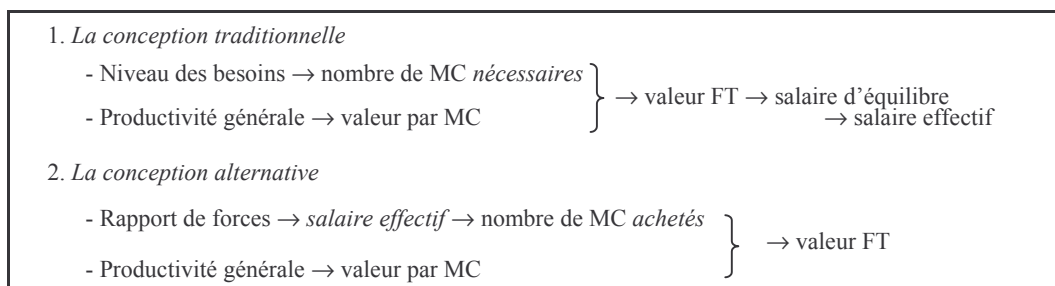
Contrairement à l'opinion majoritaire, nous considérons que la force de travail du salarié n'est pas une marchandise, car elle n'est pas le produit d'un travail indirectement social (telle est la définition précise de la marchandise : voir chapitre II, 2.1.1.b). D'une part, elle n'est pas le résultat d'un processus de production habituel, tel que décrit au tableau I.1. : on ne peut parler d'un processus de production rassemblant moyens de production et forces de travail pour créer une marchandise nouvelle, la force de travail du salarié¹⁰. D'autre part, et plus fondamentalement, le travail qui contribue à la formation et à la reproduction de la force de travail ne constitue pas du travail indirectement social, c'est-à-dire du travail dont le caractère socialement utile dépendrait de la vente de la force de travail : le travail fourni dans le cadre des ménages (éducation, soins, etc.) *n'a pas à être validé* par le marché, pas plus que le travail fourni dans le secteur des institutions d'intérêt public (enseignement, par exemple) ; quant au travail effectué dans le secteur de production marchande pour fabriquer les moyens de consommation nécessaires, il *a déjà été validé* lors de l'achat de ces moyens de consommation¹¹.

⁹ Selon la conception traditionnelle, les différences dans l'intensité du travail entraînent, elles aussi, des différences objectives dans la valeur de la force de travail : un travail plus intensif implique une usure plus grande de la force de travail, usure plus grande qui doit être compensée par une consommation plus importante (nourriture plus substantielle pour récupérer la dépense d'énergie, séances de relaxation pour évacuer le stress, etc.).

¹⁰ La plupart des « moyens de production » ne seraient autres que les moyens de consommation utilisés par le salarié. Mais peut-on parler d'une technique moyenne de production et d'une concurrence qui pénaliserait les « producteurs » gaspillant les « moyens de production » et qui avantagerait ceux qui les économisent ? En quoi consisterait le « travail présent » consacré à produire la « marchandise nouvelle », la force de travail ? Manger, lire, respirer, dormir constituent-ils du travail présent ? Et faut-il économiser ce « travail présent » ?

¹¹ Si la force de travail n'est pas une marchandise, peut-on l'assimiler à une ressource naturelle ? Cette assimilation est difficile, dans la mesure où la formation et la reproduction de la force de travail supposent l'exercice de multiples activités de travail. Mieux vaut considérer la force de travail comme un produit tout à fait spécifique et se contenter de dire qu'il s'agit d'une non-marchandise.

Schéma A.3. : Les rapports entre salaire et valeur de la force de travail



Note : MC = moyens de consommation ; FT = force de travail

Si la force de travail n'est pas une marchandise, son prix ne dépend pas d'une valeur préétablie, et il n'existe pas de salaire d'équilibre. Le salaire effectif dépend directement des rapports de forces sur le marché du travail et s'établit entre deux limites extrêmes : la limite inférieure est donnée par la nécessité d'assurer la reproduction physique des salariés, la limite supérieure est donnée par la nécessité d'assurer le profit des entreprises. Le salaire obtenu détermine à son tour le pouvoir d'achat des salariés, c'est-à-dire le nombre de moyens de consommation *effectivement achetés* : nul besoin, dans cette conception, de préciser a priori quels seraient les moyens de consommation « socialement nécessaires ». Connaissant les moyens de consommation achetés, ainsi que leur valeur moyenne, on détermine la « valeur de la force de travail », c'est-à-dire la valeur des moyens de consommation achetés par le salarié (voir schéma A.3.). En définitive, ce n'est pas le salaire qui dépend de la valeur de la force de travail : c'est celle-ci qui dépend du salaire^{12 13}.

Dans la logique de cette conception, les différences de salaires s'expliquent par des différences dans les rapports de forces auxquels sont confrontés les divers travailleurs. C'est vrai pour les différences de salaires entre hommes et femmes, entre nationaux et immigrés, entre catégories professionnelles (ingénieurs et manœuvres par exemple), entre secteurs (textiles et énergie par exemple), entre régions. Toutes ces différences s'expliquent par des positions de force ou de faiblesse relatives sur le marché du travail. Ces positions sont elles-mêmes dépendantes de facteurs tels que le poids politique des groupes concernés, le degré de syndicalisation, la rareté ou l'abondance de la main-d'œuvre, la rentabilité du secteur, etc.¹⁴.

5.2.2. Critique d'explications concurrentes

Les différences de salaires entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés (par exemple entre ingénieurs et cadres, d'une part, manœuvres d'autre part) sont généralement expliquées par des considérations « objectives », indépendantes des rapports de forces.

a) Une première explication « objective » a été signalée plus haut : elle consiste à dire que la valeur de la force de travail est différente, que les moyens de consommation socialement nécessaires sont objectivement plus importants pour les travailleurs qualifiés.

Cette explication n'est valable que pour un nombre limité de moyens de consommation, à savoir les « moyens de qualification » (études, livres, stages, etc.) qui sont nécessaires pour acquérir ou conserver la

¹² Puisque la force de travail n'est pas une marchandise, le concept de « valeur de la force de travail », à strictement parler, n'a pas de sens. Nous l'utilisons pour nous conformer à un usage tout à fait général. Mais contrairement à la conception courante, nous considérons la valeur de la force de travail comme étant égale à la valeur des moyens de consommation *effectivement achetés*, et donc comme étant dépendante du niveau du salaire.

¹³ Comme le montre le schéma A.3. (partie inférieure), la valeur de la force de travail dépend à la fois de la productivité générale et des rapports de forces : la première détermine la valeur par moyen de consommation, les seconds déterminent le salaire monétaire des travailleurs, et donc leur salaire réel, le nombre de moyens achetés. Au niveau macro-économique, le salaire réel dépend lui-même de ces deux influences : la productivité générale détermine la masse totale des biens et services produits dans l'économie ; cette masse étant donnée, c'est le rapport de forces qui détermine la part revenant aux salariés.

¹⁴ Dans une société où les positions dominantes sont quasiment monopolisées par des intellectuels nationaux et masculins, il est tentant de justifier les privilèges salariaux des intellectuels, des nationaux et des hommes par des considérations soi-disant objectives, qui ont l'avantage de passer sous silence les rapports de forces réels. Si l'on cherche à expliquer les écarts de salaires par des écarts objectifs dans la valeur de la force de travail, on risque de négliger ces rapports de forces ou de ne pas leur donner toute l'importance voulue.

qualification voulue *et* qui doivent être *achetés* par le salarié lui-même. L'explication ne vaut pas pour les moyens de qualification qui sont fournis gratuitement ou quasi-gratuitement au salarié, sous la forme de biens et services financés par la collectivité ou par l'entreprise elle-même. Et l'explication est *totalement* fausse en ce qui concerne les moyens de consommation habituels : si les « besoins » des cadres et ingénieurs sont plus élevés que ceux des manœuvres, c'est uniquement parce que le rapport de forces dont les premiers bénéficient dans la société leur permet de faire accepter cette définition plus large de leurs « besoins ».

En réalité, le salaire plus élevé des cadres et ingénieurs s'explique par le fait qu'ils disposent vis-à-vis des employeurs d'un rapport de forces plus favorable que les travailleurs non qualifiés. Ce rapport de forces plus favorable tient avant tout à leur position stratégique dans l'entreprise, au fait qu'ils exercent souvent par délégation des fonctions typiques des chefs d'entreprise (fonctions de commandement, d'organisation, d'innovation, etc.) ; il tient aussi à leur rareté relative, qui peut d'ailleurs être délibérément entretenue pour maintenir les privilèges en vigueur.

b) Une deuxième explication centre l'attention, non pas sur la valeur de la force de travail, mais sur la valeur *créée* par la force de travail : le travail plus qualifié des cadres et ingénieurs créerait plus de valeur que le travail non qualifié des manœuvres, ce qui justifierait les salaires plus élevés des premiers¹⁵.

En réalité, le travail plus qualifié ne *crée* pas plus de valeur que le travail moins qualifié : du point de vue de la création de valeur et de revenu, tous les producteurs se trouvent à égalité (voir chapitre II, 2.2.2. et 4.1.2., et annexe 7).

c) Parmi d'autres explications, on invoque le manque à gagner dû aux études ainsi que les différences de responsabilités des uns et des autres.

Mais les responsabilités ne sont pas comparables, et les écarts de revenus font plus que compenser l'entrée tardive dans la vie professionnelle (voir conclusion, 3.2.1.)

¹⁵ Certains économistes expliquent les différences de salaires par des différences dans la quantité de valeur créée, et prétendent en même temps pouvoir estimer les différences dans la quantité de valeur créée en se basant sur les différences de salaires !

6. LA PRODUCTION DE VALEUR ET DE PLUS-VALUE EN TERMES QUALITATIFS : LA QUESTION DU TRAVAIL PRODUCTIF

On a vu au chapitre VI (5.3.1.) que le travail productif peut être entendu en deux sens : dans un sens large, le travail productif est le travail créateur de valeur et de revenu ; dans un sens strict, le travail productif est le travail créateur de survalueur et de plus-value. Que l'on considère le concept au sens large ou au sens strict, le travail productif est toujours un travail de production de marchandises. Ceci pose le problème déjà abordé au chapitre II (§ 1.2. et 2.1.2.a) : les services (vendus) sont-ils des marchandises au même titre que les biens ? toutes les activités dans le secteur de production marchande contribuent-elles à la production de marchandises ?

6.1. La conception traditionnelle

6.1.1. L'exclusion des activités de circulation et de surveillance

On distingue traditionnellement, dans l'analyse du travail productif, les activités de production d'une part, les activités de circulation et de surveillance d'autre part. La *production* comprend toutes les opérations techniquement nécessaires pour créer un produit donné. Ces opérations techniques sont entendues au sens large : elles comprennent, non seulement la fabrication proprement dite, mais aussi le transport, le stockage, la conservation, etc. La *circulation* comprend toutes les activités assurant les transferts de droits de propriété ou d'usage sur les produits ou sur l'argent, c'est-à-dire les activités rendues nécessaires par la forme marchande de la production : achat de moyens de production et de forces de travail, vente de produits, emprunt et prêt d'argent. Ces activités s'exercent soit au sein de départements spécialisés d'entreprises de production (départements « vente », « finances », etc.) soit au sein d'entreprises spécialisées (commerces et banques en particulier). Les activités de *surveillance* sont rendues nécessaires par la nature capitaliste de la production, avec sa division en classes : ces activités visent à assurer la discipline dans l'entreprise (travail de la hiérarchie de direction, des contremaîtres).

Selon la conception habituelle, seul le travail de production (dans le secteur marchand) est productif : seul il crée des marchandises, de la valeur et du revenu (et donc de la survalueur et de la plus-value s'il s'agit de travail salarié). Les activités de circulation et de surveillance constituent au contraire du travail improductif : elles ne créent ni marchandises, ni valeur ni revenu. Par conséquent, les revenus obtenus dans l'exercice de ces activités impliquent, tout comme les salaires touchés dans la production non marchande, un prélèvement sur le revenu global créé : il en est ainsi, notamment, pour les salaires et profits des entreprises commerciales et financières, de même que pour les salaires versés aux employés des divers départements réalisant des activités de circulation ou de surveillance dans les entreprises de production marchande.

Ce prélèvement opéré pour rémunérer les activités de circulation et de surveillance affecte les possibilités de profit et d'accumulation des secteurs productifs. Dans la mesure où s'accroît la proportion des travailleurs liés à ces activités, dans la mesure où se réduit la proportion des travailleurs liés aux activités techniques de production, l'économie dans son ensemble rencontre donc des limites à sa croissance.

6.1.2. L'exclusion des services immatériels

L'analyse de la marchandise au début du *Capital* envisage uniquement le cas de biens matériels. De même, l'analyse ultérieure du processus de production se concentre sur la fabrication de biens matériels. Alors que cette limitation s'explique par le contexte de l'époque (les services marchands étaient très peu développés au 19^e siècle), de nombreux auteurs en ont déduit que le concept de marchandise se limite par nature aux biens matériels, ainsi qu'aux services portant directement sur des biens matériels. Ainsi, selon eux, le transport et la réparation d'objets peuvent être assimilés à la production de marchandises, mais non le transport de personnes, les soins aux personnes, l'enseignement, etc.

Selon cette conception, les activités de production immatérielle constituent donc du travail improductif : elles ne créent ni marchandise, ni valeur, ni revenu. Les revenus perçus dans l'exercice de ces activités impliquent un prélèvement sur le revenu global créé dans la production marchande matérielle. Dans la mesure où s'accroît la proportion des activités immatérielles, l'économie rencontre des limites supplémentaires à sa croissance.

6.2. Une conception alternative

6.2.1. Principes

Les conceptions traditionnelles résumées ci-dessus définissent la marchandise, et donc le travail productif, en tenant compte de la nature concrète des activités réalisées. Le critère de travail indirectement social (travail humain validé par une vente sur le marché) ne suffit pas pour définir la marchandise : il faut encore que le travail soit affecté à des activités techniques de *production* (par opposition aux activités de circulation et de surveillance), voire à des activités techniques de production *matérielle* (par opposition aux services immatériels).

La conception alternative retenue dans ce livre définit la marchandise, et donc le travail productif, à partir du seul critère de travail indirectement social.

Dès lors qu'une entreprise *quelconque* vend des biens ou services, *tout* le travail presté dans cette entreprise compte comme travail indirectement social, comme travail créant des marchandises, de la valeur et du revenu (et donc de la survalue et de la plus-value s'il s'agit de travail salarié).

Par conséquent, les activités de circulation et de surveillance, de même que toutes les activités de production immatérielle, constituent également du travail productif (pour autant, comme toujours, que les biens et services produits par l'entreprise soient effectivement vendus). Elles contribuent, elles aussi, à la création du revenu global. En soi, le développement de ces activités n'implique donc pas de prélèvement sur le revenu global ni de frein à la croissance de l'économie.

6.2.2. Réponse à deux objections

a) La conception alternative défendue ici admet que les services marchands participent à la création du revenu global (et de la plus-value globale s'ils sont produits dans des entreprises capitalistes). Cela veut-il dire que des activités comme le commerce et la banque peuvent se développer indéfiniment, sans préjudice pour le système ?

La réponse est négative, non parce que ces activités seraient improductives, mais parce qu'*aucun* secteur d'activité ne peut se développer sans tenir compte des exigences de l'interdépendance générale, sans tenir compte des liens qu'il a nécessairement avec les autres branches (auxquelles il doit acheter ou vendre des moyens de production) et éventuellement avec les consommateurs (auxquels il doit vendre des moyens de consommation).

b) La conception alternative défendue ici aboutit à supprimer la distinction entre activités liées à la « production » (au sens strict) et activités liées à la « circulation ». Les unes et les autres sont englobées dans le concept de travail indirectement social (s'il y a vente). Que reste-t-il alors du schéma $A \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$ et de la thèse selon laquelle le revenu et la plus-value sont créés dans la production (P) et non dans la circulation ($A \rightarrow M_0$ et $M_1^+ \rightarrow A^+$) ?

En fait, il convient d'établir une distinction entre les *actes* de circulation, d'une part, et les *activités* de circulation, d'autre part.

Les *actes de circulation* sont des actes juridiques (achat-vente, emprunt-prêt, location) assurant des transferts de droits de propriété ou d'usage sur des marchandises et/ou sur de l'argent. Les actes $A \rightarrow M_0$ transfèrent à l'entreprise la propriété ou l'usage des moyens de production et des forces de travail (simultanément, les vendeurs des moyens de production et les salariés deviennent propriétaires de la somme d'argent payée par l'entreprise). Les actes $M_1^+ \rightarrow A^+$ transfèrent à l'acheteur ou à l'utilisateur la propriété ou l'usage du produit fini (simultanément, l'entreprise devient propriétaire de la somme d'argent payée par l'acheteur ou l'utilisateur). Tous ces transferts de droits sont des *actes instantanés* : ils se réalisent à un moment précis du temps, moment déterminé par les parties contractantes ou par la loi (par exemple : au moment de la parole échangée, ou de la signature du contrat, ou du paiement du prix, etc.).

Actes instantanés, les transferts de droits impliquent cependant une quantité plus ou moins grande de travail, un nombre plus ou moins important d'activités diverses : ainsi, l'achat de la force de travail (réalisée au moment de la signature du contrat de travail) implique diverses activités comme l'organisation du recrutement, l'établissement des contrats de travail, le paiement du personnel engagé, etc. ; de même, la vente de voitures (réalisée par exemple au moment de la signature des contrats d'achat) implique diverses activités comme la publicité, l'établissement des contrats d'achat, la facturation des ventes, l'octroi de crédit, le recouvrement des dettes, etc. Toutes ces activités constituent les *services de circulation* ou *activités de*

circulation : celles-ci peuvent être définies comme l'ensemble des activités effectuées pour réaliser les transferts de droits, ou encore comme l'ensemble des activités impliquées par les actes de circulation.

Une fois établie la distinction entre actes et activités de circulation, la thèse rappelée ci-dessus reste parfaitement valable. Les *actes* de circulation ($A \rightarrow M_0, M_1^+ \rightarrow A^+$) ne créent ni valeur, ni revenu, ni plus-value : ils ne font que transférer des droits juridiques sur des marchandises incarnant une valeur donnée, ou sur de l'argent symbolisant une valeur donnée. Par contre, les *activités* de circulation contribuent à créer de la valeur, du revenu et de la plus-value : elles sont comprises dans le processus de production au sens large¹⁶.

¹⁶ Les profits du secteur financier (banques, assurances) ont selon nous une triple origine : 1. la *plus-value* créée par les salariés du secteur (qui sont bel et bien productifs de valeur et de plus-value dans notre conception) ; 2. les *transferts de plus-value* en provenance d'autres secteurs, dans la mesure où le secteur financier dispose d'un pouvoir de marché supérieur à la moyenne ; 3. les *rentes financières*, dues à la pure propriété d'actifs financiers (elles sont comparables aux rentes foncières, lesquelles s'expliquent par la seule propriété du sol, indépendamment de tout travail : sur la rente foncière agricole, voir Gouverneur J. : *Valeur, capital et accumulation*, op.cité, p. 138-143).

7. LA PRODUCTION DE VALEUR ET DE PLUS-VALUE EN TERMES QUANTITATIFS : LA QUESTION DU TRAVAIL PLUS PRODUCTIF, PLUS INTENSIF, PLUS QUALIFIÉ

L'annexe précédente a examiné la question du travail productif d'un point de vue *qualitatif* : il s'agissait de savoir si tout travail dans le secteur de production marchande produit valeur et revenu (et donc survalueur et plus-value s'il s'agit de travail salarié). Cette annexe examine la question du travail productif d'un point de vue *quantitatif* : les travaux considérés comme productifs d'un point de vue qualitatif créent-ils tous la même quantité de valeur et de revenu (de survalueur et de plus-value) ? On touche ici au problème des différences dans la productivité, dans l'intensité et dans la qualification du travail.

7.1. La conception traditionnelle

7.1.1. La création de valeur

Dans la conception traditionnelle, le travail *plus productif* est celui qui, sans exiger une dépense d'énergie accrue de la part des travailleurs, produit plus de marchandises en un laps de temps donné (en une journée de 8 h par exemple). Selon cette définition, le travail est plus productif (ou le devient) pour des raisons indépendantes de l'effort fourni par les travailleurs : la raison principale réside dans la mécanisation et le progrès technique, mais d'autres facteurs peuvent intervenir (progrès dans l'organisation, par exemple). Le travail *plus intensif* et le travail *plus qualifié* exigent, quant à eux, une dépense d'énergie plus grande de la part des travailleurs : dans le cas d'un travail plus intensif, le travailleur dépense davantage d'énergie *au moment même* du travail ; dans le cas d'un travail plus qualifié, il dépense un supplément d'énergie *préalablement* au travail, dans l'effort qu'il fait (et auquel d'autres contribuent) pour acquérir et conserver la qualification voulue.

1. Les marchandises s'échangent en fonction de leur valeur sociale, c'est-à-dire en fonction de la quantité de travail requise dans des conditions *moyennes* de productivité, d'intensité et de qualification en vigueur à une époque donnée. Les conditions moyennes de productivité ne peuvent être appréciées qu'à l'intérieur de chaque branche de production¹⁷. Par contre, les conditions moyennes d'intensité et de qualification doivent être appréciées à la fois à l'intérieur de chaque branche et au niveau de l'ensemble de l'économie.

Ce qui détermine la valeur sociale des marchandises, ce sont tout d'abord les conditions moyennes de productivité, d'intensité et de qualification prévalant à *l'intérieur de chaque branche*. Les marchandises ne peuvent s'échanger en fonction du temps de travail découlant de la *productivité* dans chaque entreprise particulière : s'il en était ainsi, chaque entreprise aurait intérêt à utiliser les techniques les moins performantes. Selon la conception traditionnelle, l'heure de travail plus productif doit donc compter comme un multiple de l'heure de travail de productivité moyenne, et inversement pour l'heure de travail moins productif : la première crée plus de valeur sociale, la seconde moins. Le même raisonnement vaut pour *l'intensité* du travail : à technique égale, si les marchandises s'échangeaient en fonction du temps de travail individuel, chaque producteur aurait intérêt à exécuter son travail le plus lentement possible. En réalité, une heure de travail plus intense implique une dépense d'énergie plus grande et doit compter comme un multiple de l'heure de travail d'intensité moyenne : elle crée davantage de valeur sociale. De la même façon, un travail plus *qualifié* implique, lui aussi, une dépense d'énergie plus grande (pendant le processus de formation) : pour que les producteurs aient intérêt à acquérir la qualification voulue, il faut que l'heure de travail qualifié (appelé travail « complexe ») compte comme un multiple de l'heure de travail de qualification moyenne (appelé travail « simple »).

Ce qui détermine la valeur sociale des marchandises, ce sont ensuite les conditions moyennes d'intensité et de qualification prévalant *dans l'ensemble de l'économie*. Supposons qu'à l'intérieur de chaque branche les producteurs travaillent avec le même degré de productivité, d'intensité et de qualification. Supposons qu'il faille 15h pour produire une marchandise B et 5h pour produire une marchandise C. L'échange se fera-t-il dans la proportion $1B = 3C$? Cela n'est possible que si le degré d'intensité et de qualification du travail est le même dans les deux branches. Si le travail est plus exigeant dans la branche B (s'il y est plus intensif ou requiert des qualifications supérieures), la proportion d'échange $1B = 3C$ détournerait les producteurs de la branche B vers la branche C. Entre branches, le travail plus intensif ou plus

¹⁷ On peut comparer la productivité du travail dans deux aciéries, mais il est impossible de comparer la productivité du secteur sidérurgique et celle du secteur textile (voir chap. II, note 17).

qualifié doit donc compter comme un multiple du travail d'intensité et de qualification moyennes à l'échelle de l'ensemble de la société : il crée plus de valeur sociale que le travail moyen.

2. Ce qui précède concernait les *différences* de productivité, d'intensité ou de qualification à l'intérieur d'une même branche ou entre branches. Qu'en est-il d'une *augmentation du degré moyen* de productivité, d'intensité et de qualification dans une branche, et d'une augmentation du degré moyen d'intensité et de qualification dans l'ensemble de l'économie ? Les réponses fournies dans le *Capital* concernent l'augmentation de la productivité et de l'intensité.

Une augmentation de la productivité moyenne dans une branche se traduit par l'augmentation de la quantité produite, mais non par l'augmentation de la valeur créée : pour une même durée, le travail crée plus de produits, mais pas plus de valeur. L'augmentation de la productivité se traduit en réalité par une diminution du travail présent par unité et par une diminution de la valeur unitaire des marchandises (travail présent et passé par unité).

Une augmentation de l'intensité moyenne du travail dans l'économie se traduit également par une augmentation des quantités produites sans augmentation de la valeur créée (bien qu'il y ait une dépense d'énergie plus grande). Tout comme l'augmentation générale de la productivité, elle se traduit par une baisse de la valeur unitaire des marchandises.

7.1.2. L'effet sur le taux de plus-value

1. Si la productivité ou l'intensité du travail *augmentent* dans l'ensemble de l'économie (ou du moins dans les branches produisant, directement ou indirectement, les moyens de consommation des salariés), la valeur unitaire des moyens de consommation salariale diminue. A durée de travail et salaire réel constants, le travail nécessaire diminue et le taux de plus-value augmente : on a affaire à une production de « plus-value relative »¹⁸.

2. Si la productivité ou l'intensité du travail *diffèrent* d'une entreprise à l'autre au sein d'une même branche, la valeur individuelle unitaire des marchandises produites dans les entreprises les plus performantes est inférieure à la valeur sociale unitaire. En vendant leurs marchandises à un prix dépassant la valeur individuelle unitaire, ces entreprises bénéficient d'une « plus-value extra », qui est assimilée à une création de « plus-value relative » : à durée du travail égale et à salaire égal, ces entreprises connaissent un taux de plus-value supérieur, via la réduction du « travail nécessaire » de leurs salariés. Mais cette « plus-value extra » est appelée à disparaître lorsque les concurrents imiteront les méthodes des entreprises plus performantes.

7.2. Une conception alternative

7.2.1. Critique de la conception traditionnelle

a) Pour les partisans de la conception traditionnelle, le commun dénominateur des marchandises et la substance de la valeur résident dans la *dépense d'énergie* (considérée de manière abstraite, c'est-à-dire indépendamment de son application à telle ou telle production ou à tel travail spécifique). Dans la mesure où le travail plus intensif et le travail plus qualifié impliquent une dépense d'énergie plus grande, ils créent plus de valeur que le travail moins intensif et moins qualifié. Trois remarques peuvent être soulevées à ce sujet :

- Si la dépense d'énergie doit servir de commun dénominateur, il faut que l'unité de mesure en soit précisée, au moins sur le plan théorique (la difficulté pratique de calculer concrètement la dépense d'énergie n'est pas en cause ici). Mais quelle unité de mesure commune peut-il y avoir pour comparer, par exemple, la dépense d'énergie d'un travailleur davantage manuel et celle d'un travailleur davantage intellectuel ? Ces deux dépenses d'énergie relèvent des caractéristiques concrètes des travaux et ne sont pas comparables.

- Si la substance de la valeur est la dépense d'énergie, il semble logique d'assimiler l'accroissement de l'intensité moyenne du travail à un allongement de la durée du travail, et de considérer que l'un comme l'autre sont sources de « plus-value absolue ». C'est ce que font la plupart des adeptes de la conception

¹⁸ Dans la conception traditionnelle, l'augmentation de l'intensité, tout comme l'augmentation du degré de qualification, accroît le nombre de moyens de consommation nécessaires (voir annexe 5, §5.1. et note 9) : ceci doit logiquement limiter la production de « plus-value relative ».

traditionnelle ; le *Capital*, cependant, considère qu'un accroissement général de l'intensité du travail est sans effet sur la quantité de valeur créée¹⁹.

- Si l'on considère un système capitaliste plutôt qu'un système de petite production marchande, la dépense d'énergie n'intervient plus pour réguler les échanges de marchandises. Dans un système de *petite production marchande*, les marchandises s'échangent en tant que *produits du travail*. L'équilibre des échanges suppose logiquement que l'on tienne compte de la dépense d'énergie propre aux diverses branches : si la valeur sociale ne tenait compte que de la durée du travail et omettait l'intensité et la qualification du travail propres à chaque branche, les producteurs déserteraient les branches impliquant un travail plus intensif ou plus qualifié. Dans un système *capitaliste*, par contre, les marchandises s'échangent en tant que *produits du capital*. L'équilibre des échanges suppose que les diverses branches obtiennent un même taux de profit moyen (voir annexe 10, § 10.2.) : sinon, les capitaux déserteraient les branches caractérisées par un taux de profit inférieur à la moyenne. Mais l'équilibre des échanges ne suppose pas que l'on pondère la durée du travail par le degré d'intensité et de qualification propre à chaque branche : les capitaux ne désertent pas les branches où les salariés doivent fournir un travail plus intensif ou plus qualifié²⁰.

b) En assimilant la « plus-value extra » à une production de « plus-value relative », on adopte implicitement une définition nouvelle du travail nécessaire, qui ne coïncide pas avec la définition première. Selon la définition première, le travail nécessaire est le temps de travail pendant lequel le salarié crée une valeur égale à la valeur de ses moyens de consommation. Selon la définition nouvelle, le travail nécessaire devient le temps de travail pendant lequel le salarié crée un produit dont la vente rapporte un revenu net égal au salaire du travailleur.

Pour expliciter ce point, considérons l'exemple chiffré du tableau V.1. et du graphique V.2. La « plus-value extra » de l'entreprise 1 est représentée par le rectangle marqué de signes + : elle est de 1.000 € (= P – S)

Selon la définition habituelle, le travail nécessaire est de 4h pour les salariés des trois entreprises : on suppose en effet que la valeur de la force de travail est égale à 4h, et que le salaire monétaire est de 4 €.

Selon la définition nouvelle, le travail nécessaire varie d'une entreprise à l'autre : étant donné le prix de vente commun (12 €) et le coût des moyens de production par unité (qui se trouve être de 8 € dans les trois entreprises), il faut produire et vendre 1 unité pour obtenir un revenu net de 4 €. Or un salarié produit 1 unité en 0,222 jour dans l'entreprise 1, en 1/2 jour dans l'entreprise 2, en 1 jour dans l'entreprise 3 : pour une même journée de 8h, il en résulte que le « travail nécessaire » est de 1,78h (= 8h x 0,222) dans l'entreprise 1, de 4h (= 8h x 1/2) dans l'entreprise 2 et de 8h dans l'entreprise 3 ; les « taux de surtravail » ou « taux de plus-value » respectifs sont de 350 % (6,22h/1,78h), de 100 % (4h/4h) et de 0 % (0h/8h). Comme on le voit, le « travail nécessaire » ainsi défini dépend de la productivité du travail présent dans les trois entreprises. Mais il dépend aussi du prix de vente du produit : si l'entreprise 1 vendait son produit au prix de 11 € (au lieu de 12 €), chaque unité ne lui rapporterait que 3 € de revenu net (au lieu de 4 €) ; elle devrait donc vendre 1,33 unité (au lieu de 1 unité) pour obtenir un revenu net de 4 €, égal au salaire : le « travail nécessaire » serait alors de 2,37h (au lieu de 1,78h). En réalité, ces divers « taux de surtravail » ou « taux de plus-value », qui varient selon la productivité des entreprises et selon le prix de vente, représentent de simples rapports profit/capital variable (dans l'entreprise 1, 1.400 € / 400 € = 350 % ; dans l'entreprise 2, 600 € / 600 € = 100 % ; dans l'entreprise 3, 0 € / 1.000 € = 0 %).

Pour éviter cette juxtaposition de deux définitions contradictoires du travail nécessaire, il faut plutôt assimiler la « plus-value extra » à une production de « plus-value absolue » : le travail nécessaire reste fixé à 4h dans les trois entreprises, mais le travail plus productif de l'entreprise 1 est assimilé à un travail plus long (8h de travail y créent une valeur de 14h), tandis que le travail moins productif de l'entreprise 3 est assimilé à un travail moins long (8h de travail créent une valeur de 4h). On retrouve les mêmes « taux de surtravail » ou « taux de plus-value » que ci-dessus (dans l'entreprise 1 : 14h/4h = 350 % ; dans l'entreprise 2 : 4h/4h = 100 % ; dans l'entreprise 3 : 0h/4h = 0 %). Mais ces taux correspondent de nouveau aux rapports profit/capital variable.

¹⁹ Voir *Le Capital*, Paris, Editions Sociales, livre I, tome 2, p. 196-197 : seules les différences d'intensité entre pays entrent encore en ligne de compte.

²⁰ Le problème consistera éventuellement à attirer les salariés vers les branches (et les emplois) impliquant un travail plus intensif et plus qualifié : en fonction des rapports de forces, il est possible – mais non certain – que des salaires plus élevés doivent être concédés. Mais il s'agit là d'un problème de salaire et de valeur de la force de travail, et non d'un problème de valeur sociale des marchandises produites dans les diverses branches.

c) Que l'on assimile la « plus-value extra » à une production de « plus-value relative » ou de « plus-value absolue », une autre contradiction subsiste. La distinction entre plus-value et profit, qui joue un rôle essentiel au niveau des branches de production, disparaît complètement au niveau des entreprises ; la plus-value créée dans l'entreprise est considérée comme étant égale au profit obtenu. Du même coup, le « taux de plus-value » varie selon les entreprises en fonction du profit obtenu : même si toutes les conditions de travail sont identiques dans les diverses entreprises (même salaire, durée, intensité, qualification), les salariés sont d'autant plus exploités que leur entreprise fait plus de profit ; dans le cas limite d'entreprises qui ne font aucun profit (comme l'entreprise 3 dans l'exemple chiffré, comme les entreprises marginales survivant à coup de subsides), les salariés ne seraient pas du tout exploités !²¹

7.2.2. Principes alternatifs

a) Selon nous, le commun dénominateur des marchandises (le travail abstrait, la valeur) doit faire abstraction de *toutes* les caractéristiques concrètes du travail, y compris de son degré de technicité, de qualification ou d'intensité (voir chapitre II, 2.2.2.). Ces caractéristiques concrètes ne peuvent pas faire l'objet de comparaisons entre les diverses marchandises ni entre les divers producteurs. La seule chose qui reste comparable dans tous les cas, c'est la durée du travail, ou plus exactement le temps pendant lequel les travailleurs mettent leur force de travail à la disposition de l'entreprise. Si deux travailleurs sont à la disposition d'une entreprise pendant 8h et si les produits qu'ils ont contribué à fabriquer trouvent acquéreur sur le marché, les deux travailleurs ont créé 8h de valeur. La quantité de valeur créée est donc indépendante de la productivité, de l'intensité et de la qualification du travail. Elle dépend uniquement de deux faits *de nature purement sociale* : la durée de l'assujettissement du travailleur à l'entreprise et la validation du produit par le marché. A durée égale, un travail plus productif, plus intensif ou plus qualifié crée autant de valeur qu'un travail moins productif, moins intensif ou moins qualifié. A durée égale et à salaire égal, les deux créent autant de plus-value²².

b) L'accroissement de l'intensité du travail (et éventuellement de sa qualification) constitue un des moyens d'augmenter la productivité du travail et d'abaisser ainsi la valeur des marchandises. Il doit dès lors être traité de la même façon que toute autre cause d'accroissement de la productivité (développement de la mécanisation en particulier)²³ :

- Si l'intensité augmente dans l'ensemble de l'économie (ou du moins dans des branches contribuant à la production des moyens de consommation salariale), elle donne lieu à une production de « plus-value relative ».

²¹ a) Lorsqu'il analyse la « plus-value extra » (livre I, t. 2, chap. XII, p. 11-12), le *Capital* n'envisage pas la situation des entreprises marginales : toutes les entreprises de la branche sont sur un pied d'égalité, sauf l'entreprise plus performante (où la valeur individuelle unitaire est inférieure à la valeur sociale unitaire). Lorsqu'il analyse toute la hiérarchie des valeurs individuelles unitaires, (livre III, t. 1, chap. X, p. 194-200), le *Capital* n'envisage plus le problème de la « plus-value extra » et des différences de « taux de plus-value » selon les entreprises.

b) Les auteurs hésitent en général à utiliser le concept de valeur individuelle et emploient de préférence l'expression « temps de travail individuel » (par opposition au « temps de travail socialement nécessaire » déterminant la valeur sociale). Le concept de valeur individuelle est cependant tout à fait justifié : si une entreprise réussit à vendre ses marchandises, le travail consacré à les produire constitue du travail indirectement social (donc de la valeur), peu importe le degré de productivité de l'entreprise. Le concept de valeur individuelle apparaît de manière explicite dans le passage en question du livre III du *Capital* (où il est opposé à la « valeur de marché » ou « valeur sociale »).

²² Ces principes s'appliquent clairement à la production de services, où la simple attente de clients peut durer plus ou moins longtemps. A titre d'exemple, considérons le cas des salons de coiffure. Supposons que le processus de production est identique dans tous les salons, que chaque salon emploie un seul salarié pendant 8 heures par jour, et que ce salarié consacre une heure de travail présent par client (pour simplifier, on ne tient pas compte du travail passé). Supposons également que les salons reçoivent en moyenne 6 clients par jour : la valeur sociale unitaire des services de coiffure est donc égale à 1,33h (= 8h/6). Supposons maintenant qu'un salon davantage fréquenté traite 8 clients par jour, tandis qu'un salon marginal n'en traite que 4 : la valeur créée quotidiennement par travailleur est égale à 8h dans toutes les entreprises, mais la valeur individuelle unitaire (par marchandise) est inférieure à la moyenne dans le salon davantage fréquenté (8h : 8 = 1h) et supérieure à la moyenne dans le salon marginal (8h : 4 = 2h). (Dans la mesure où le prix est le même pour toutes les entreprises concurrentes, le transfert de plus-value habituel se produit nécessairement : le premier salon obtient un profit supérieur à la plus-value qui y est créée, au détriment du salon marginal, qui perçoit un profit inférieur à la plus-value créée).

²³ Les différences dans le degré de mécanisation *se combinent* en pratique avec des différences dans la *qualification* et dans l'*intensité* du travail : voir chap. V, note 7.b.

- Si l'intensité du travail s'accroît dans une entreprise particulière, elle est à l'origine d'une « plus-value extra » en faveur de l'entreprise en question. Mais cette « plus-value extra » n'est pas créée par les salariés de l'entreprise plus performante : elle provient d'une redistribution de la plus-value créée dans les entreprises moins performantes.

Une telle conception ne remet nullement en cause l'intérêt des entreprises à intensifier le travail. Par contre, elle présente l'avantage d'éviter les contradictions dénoncées ci-dessus : elle assure l'unicité du concept de travail nécessaire ; elle maintient la distinction essentielle entre profit et plus-value, aussi bien au niveau de chaque entreprise qu'au niveau des diverses branches ; et elle reconnaît l'existence de l'exploitation dans toutes les entreprises, y compris dans les entreprises qui ne font pas de profit.

7.2.3. Exploitation physique et exploitation économique

Selon nous, les salariés soumis à un travail plus intensif ne fournissent pas plus de travail que les salariés travaillant moins intensivement ; dans le secteur marchand, les premiers ne créent pas plus de valeur et de revenu que les seconds ; à durée égale et à salaire égal, le taux de surtravail ou de plus-value sera le même pour les uns et pour les autres. N'est-il cependant pas « évident » que les salariés soumis à un travail plus intensif sont davantage exploités, que le taux de surtravail ou de plus-value est supérieur dans leur cas ?

Pour répondre à cette objection – basée sur le bon sens immédiat – il importe de rappeler la distinction entre exploitation physique et exploitation économique²⁴. En termes physiques, le salarié est d'autant plus exploité que son travail est long, pénible et intensif et que son niveau de consommation est bas : à la limite, on l'épuise au travail et on le réduit à un salaire de famine. En termes économiques, le salarié est d'autant plus exploité que le taux de surtravail ou de plus-value est élevé.

Les deux types d'exploitation doivent être dissociés : un accroissement du taux de plus-value peut aller de pair avec une hausse de la consommation (voir chapitre VIII, section 2) et/ou avec une baisse de l'intensité du travail ; inversement, et contrairement au sens commun, une exploitation physique plus forte – en l'occurrence un travail plus intensif – n'implique pas une exploitation économique plus élevée.

²⁴ Voir chap. IV, § 1.1. (y compris la note 3).

8. REMARQUES COMPLEMENTAIRES SUR LES RAPPORTS ECONOMIQUES FONDAMENTAUX

8.1. Les influences affectant les trois rapports

L'analyse des rapports économiques fondamentaux au chapitre IV fait ressortir trois types de concepts : des concepts exprimés en termes de *travail* (durée du travail, valeur des moyens de consommation, etc.), des concepts exprimés en termes *monétaires* (salaire, prix des moyens de consommation, etc.) et des grandeurs exprimées en termes de *quantités physiques* (salaire réel, nombre de travailleurs, etc.). Ce paragraphe commence par symboliser les influences agissant sur s' , c' et p' , en distinguant les trois types de concepts. Il avance ensuite les principes permettant de mesurer les diverses grandeurs retenues. Il reformule enfin les trois rapports à l'aide des symboles retenus et fait ressortir les influences de base qui affectent le taux de profit macro-économique.

8.1.1. Symbolisation des influences affectant s' , c' et p'

a) Grandeurs en termes physiques :

M = nombre de moyens de production (MP)
 x = nombre de moyens de consommation (MC) par salarié = salaire réel par travailleur ($= w/p_x$)
 L = nombre de salariés

b) Grandeurs en termes monétaires :

p_m = prix moyen par MP
 p_x = prix moyen par MC
 w = salaire moyen par travailleur ($= x.p_x$)

c) Grandeurs en termes de travail :

p_m = valeur par MP ($= p_m/E$)
 p_x = valeur par MC ($= p_x/E$)
 w = valeur de la FT par salarié (= valeur des MC achetés par salarié = travail nécessaire par salarié) ($= w/E = x.p_x$)
 t = temps de travail présent par salarié (= valeur nouvelle créée par salarié)

8.1.2. Mesure des influences affectant s' , c' et p'

Les variables L , t et w ne posent pas de problèmes de principe.

La grandeur de w se calcule en divisant w par E (chapitre III, § 1.4.).

Les variables p_x et p_m sont disponibles sous formes d'indices : l'indice des prix à la consommation (« l'index ») donne l'évolution du prix moyen des MC, d'autres indices donnent l'évolution des prix moyens des MP.

En divisant les indices p_x et p_m par E (mis lui-même en indice), on obtient l'évolution de p_x et p_m sous forme d'indices également (voir tableau A.2. en ce qui concerne p_x).

Les MC n'étant pas additionnables entre eux, les MP ne l'étant pas davantage, il est impossible de quantifier x et M . Par contre, il est possible de quantifier l'évolution de x et M sous forme d'indices :

indice x = indice w / indice p_x
 indice M = indice capital constant / indice p_m

8.1.3. Explicitation des influences affectant s', c' et p'

a) Le taux de plus-value ($s' = S/V$)

$$s' = \frac{t-w}{w} = \frac{t}{w} - 1$$

$$s' = \frac{t}{x \cdot p_x} - 1$$

b) La composition du capital ($c' = C/V$)

$$c' = \frac{M}{L} \cdot \frac{p_m}{w} = \frac{M}{L} \cdot \frac{p_m}{p_x} \cdot \frac{1}{x}$$

$$c' = \frac{M}{L} \cdot \frac{p_m}{p_x} \cdot \frac{1}{x}$$

c) Le taux de profit ($p' = P/K$)

Au niveau *macro-économique* (où $P = S$), on peut développer la formule de la façon suivante :

$$p' = \frac{s'}{c'+1} = \frac{\frac{t}{x \cdot p_x} - 1}{\frac{M}{L} \cdot \frac{p_m}{p_x} \cdot \frac{1}{x} + 1} = \frac{\frac{t - x \cdot p_x}{x \cdot p_x}}{\frac{(M/L)p_m + x \cdot p_x}{x \cdot p_x}}$$

$$p' = \frac{t - x \cdot p_x}{(M/L)p_m + x \cdot p_x}$$

Cette dernière formule de p' sera utilisée à l'annexe 9 pour éclairer et apprécier la « loi de la baisse tendancielle du taux de profit (général) ».

Au niveau *micro-économique* (où $P \neq S$), on ne dispose pas d'une formule simple pour exprimer les influences affectant p' . Mais pour un taux de plus-value donné, on connaît les raisons pour lesquelles p' diffère selon les entreprises et selon les branches. Entre *entreprises*, le taux de profit individuel est d'autant plus élevé (bas) que la valeur individuelle unitaire est réduite (élevée) par rapport à la valeur sociale unitaire (voir chapitre V, § 1.1.). Entre *branches*, le taux de profit moyen est d'autant plus élevé (bas) que la branche dispose d'un pouvoir de marché élevé (faible) (voir chapitre V, § 1.2.) ; en l'absence de pouvoirs de marché différenciés, les taux de profit moyens sont égaux (voir annexe 10).

8.2. Formules alternatives du taux de plus-value

8.2.1. Une précision sur la formule de base

Les formules dégagées ci-dessus concernent une économie exclusivement capitaliste et ignorent l'existence d'un secteur de production non marchande. Dans la réalité, les salariés se divisent en deux catégories économiques : ceux qui travaillent dans le secteur de production marchande (L_v) et ceux qui travaillent dans le secteur de production non marchande (L_u). Pour tenir compte de cette distinction, il convient de remplacer les symboles L , t , w , w et x par les symboles plus précis L_v , t_v , w_v , w_v , et x_v , où le souscrit v désigne les seuls salariés du secteur de production marchande (v se référant au capital variable dépensé pour acheter ces forces de travail). On a donc :

$$s' = \frac{t_v}{w_v} - 1 \quad [1]$$

$$s' = \frac{t_v}{x_v \cdot p_x} - 1 \quad [2]$$

8.2.2. Le rapport productivité/salaire horaire réel

La formule [2] peut être écrite sous une forme légèrement différente. En divisant le numérateur et le dénominateur par $t_v \cdot p_x$, on obtient :

$$s' = \frac{1/p_x}{x_v / t_v} - 1 \quad [3]$$

Le numérateur est maintenant l'inverse de la valeur par moyen de consommation (MC) : il représente donc le nombre de MC produits par heure de travail (présent et passé), c'est-à-dire la productivité globale dans la production des MC (laquelle constitue une bonne approximation de la productivité macro-économique : voir annexe 4, 4.3.2.). Quant au dénominateur, il représente le salaire horaire réel des salariés du secteur marchand. On voit à nouveau que le taux de plus-value peut rester stable, voire augmenter, en dépit d'une augmentation du niveau de vie des salariés : il suffit pour cela que le salaire horaire réel augmente moins que la productivité globale dans la production des MC.

La formule [3] suggère que l'on peut approcher l'évolution du taux de plus-value par la comparaison de séries statistiques décrivant respectivement l'évolution du salaire horaire réel (x_v/t_v) et celle de la productivité horaire réelle dans la production des MC ($1/p_x$). L'évolution de x_v/t_v s'obtient aisément en divisant les statistiques du salaire horaire nominal (w_v/t_v) par l'indice des prix à la consommation (p_x). Par contre, on n'obtient pas aussi facilement l'évolution de $1/p_x$. En effet, les statistiques habituelles de productivité sont obtenues en divisant par un indice de prix approprié la « valeur ajoutée » monétaire par travailleur (ou par heure de travail) dans l'industrie. Ces statistiques présentent plusieurs défauts : d'une part, elles ne concernent que l'*industrie*, alors qu'un nombre croissant de MC consiste en services ; d'autre part, elles n'expriment au mieux que la productivité par heure de travail *présent* ; enfin, la « valeur ajoutée à prix constants » est un mauvais indicateur du volume physique de production (sur ces deux derniers points, voir annexe 4, 4.3.1). Le calcul de $p_x = p_x/E$ élude le calcul du volume physique de production et échappe aux deux autres défauts : l'indice des prix à la consommation (p_x) couvre les biens industriels ainsi que les *services* ; et $1/p_x$ représente la productivité par heure de travail *passé et présent* dans la production de ces biens et services.

8.2.3. Le rapport E/salaire horaire monétaire

La formule [2] explicite les influences agissant sur s' , mais elle ne permet pas de calculer la grandeur absolue de s' : les variables x_v et p_x ne peuvent en effet être exprimées que sous forme d'indices. Pour chiffrer s' , on remplace w_v par w_v/E dans la formule [1] :

$$s' = \frac{t_v}{w_v / E} - 1$$

Le taux de plus-value peut alors être exprimé comme une fonction de E et du salaire horaire moyen dans le secteur de production marchande :

$$s' = \frac{E}{w_v / t_v} - 1 \quad [4]$$

Cette formule permet de calculer facilement le taux de plus-value aussi bien au niveau macro-économique qu'à des niveaux micro-économiques (branche, entreprise, catégorie particulière de salariés). Pour connaître le taux de plus-value moyen de l'économie, on tient compte du salaire horaire moyen dans l'ensemble du secteur de production marchande salariale (rectangle A du tableau I.3.). Pour connaître le taux de plus-value dans une branche ou entreprise particulière, ou pour une catégorie donnée de salariés (tourneurs, informaticiens, etc.), on tient compte du salaire horaire moyen au niveau envisagé.

On peut de la même façon calculer le taux de surtravail des salariés du secteur de production non marchande (rectangle C du tableau I.3.) : on remplace w_v/t_v par w_u/t_u , qui représente le salaire horaire moyen des salariés travaillant dans le secteur de production non marchande. Le système gagne à augmenter le taux de surtravail de ces salariés « improductifs », aussi bien que le taux de plus-value des salariés « productifs » (voir chapitre VI, 5.3.2.).

Par ailleurs, la formule [4] fait ressortir la portée des luttes autour du salaire horaire : lorsqu'ils revendiquent des augmentations de salaire, les travailleurs revendiquent, plus fondamentalement, une baisse de leur degré d'exploitation économique.

8.2.4. Le rapport macro-économique profits/salaires

On a présenté à l'annexe 3 (§3.1.) le mode de calcul de E. On y a vu que $E = R/(L_v \cdot t_v + L_n \cdot t_n)$, où R représente le revenu total créé par an dans le secteur de production marchande, L_v et t_v représentent le nombre de salariés dans ce secteur et la durée annuelle moyenne de leur travail, L_n et t_n représentent le nombre de travailleurs non salariés (indépendants et capitalistes) et la durée annuelle de leur travail. La formule [4] peut dès lors être développée de la manière suivante :

$$\begin{aligned} s' &= \frac{R / (L_v \cdot t_v + L_n \cdot t_n)}{w_v / t_v} - 1 \\ &= \frac{R \cdot t_v}{w_v (L_v \cdot t_v + L_n \cdot t_n)} - 1 \\ &= \frac{R}{L_v \cdot w_v + L_n \cdot w_v (t_n / t_v)} - 1 \\ &= \frac{R}{W_v + W_n} - 1 \end{aligned}$$

Le terme $W_v (= L_v \cdot w_v)$ représente la masse salariale *payée* aux salariés du secteur marchand : c'est le capital variable V. Le terme $W_n (= L_n \cdot w_v \cdot t_n/t_v)$ peut être considéré comme la masse salariale *imputée* aux travailleurs non salariés, en supposant pour ces derniers un salaire horaire égal à celui des travailleurs salariés mais une durée de travail éventuellement différente.

Quant au revenu créé (R), il est égal à la somme des revenus dans le secteur de production marchande, en considérant ces revenus avant impôts (les impôts constituent des prélèvements sur le revenu créé dans le secteur marchand et permettent de financer le secteur non marchand : voir chapitre VI, § 3.1. et 5.2., et annexe 2, § 2.2.). Si P et B représentent le profit total des capitalistes et le revenu total des producteurs indépendants, on a : $R = W_v + P + B$.

On peut dès lors écrire :

$$\begin{aligned} s' &= \frac{W_v + P + B}{W_v + W_n} - 1 = \frac{W_v + P + B - (W_v + W_n)}{W_v + W_n} \\ s' &= \frac{P + B - W_n}{W_v + W_n} \end{aligned} \quad [5]$$

Plus faible est l'importance numérique des capitalistes et des indépendants dans l'ensemble de la population active du secteur marchand, plus réduites sont les grandeurs B et W_n . On a alors :

$$s' \cong \frac{P}{W_v} \quad [6]$$

La formule [6] montre que le taux de plus-value macro-économique peut être estimé à partir du rapport entre la masse des profits et la masse salariale dans l'ensemble du secteur marchand (lequel comprend la production de tous les biens et services destinés au marché, y compris les services de circulation : voir annexe 6, § 6.2.). Dans la formule [5], les salaires imputés aux travailleurs non salariés sont déduits de la masse des profits et ajoutés à la masse salariale.

Les formules [5] et [6] montrent que le taux de plus-value macro-économique peut être estimé sans recourir au calcul de E . Le calcul de E reste cependant nécessaire pour deux raisons. Il est nécessaire, d'une part, pour estimer les taux de plus-value ou de surtravail au niveau micro-économique ou, plus précisément, à tout niveau autre que l'ensemble du secteur marchand. On doit l'utiliser, par exemple, pour estimer le taux de plus-value au niveau d'une entreprise ou branche particulière (où $P \neq S$: voir chapitre V, § 1.1. et 1.2.) ou pour estimer le taux de surtravail de catégories particulières de salariés (notamment les salariés du secteur de production non marchande, qui ne créent aucune plus-value) : dans tous ces cas la seule méthode de calcul adéquate – et possible – est donnée par la formule [4] (en remplaçant w_v/t_v par w_u/t_u en ce qui concerne les salariés non marchands). D'autre part, le calcul de E s'impose pour analyser l'évolution de la valeur par moyen de consommation ($p_x = p_x/E$), qui exerce une influence essentielle sur le taux de plus-value (voir formule [2]).

8.3. Les effets du parallélisme entre l'évolution des salaires et celle de la productivité

8.3.1. Salaires réels et productivité

On a vu (formule [3] ci-dessus) que le taux de plus-value reste constant lorsque les salaires horaires réels dans le secteur marchand (x_v/t_v) augmentent dans la même proportion que la productivité globale dans la production des MC ($1/p_x$). Or l'évolution de la productivité globale dans la production des MC reflète l'évolution de la productivité macro-économique $Q_{MC}/L.t$ ou $Q/L.t$ (voir annexe 4, 4.3.2.). Par conséquent, s'il reste constant lorsque le salaire horaire réel dans le secteur marchand évolue parallèlement à la productivité macro-économique.

D'un autre point de vue, si le salaire horaire réel moyen dans l'ensemble de l'économie évolue parallèlement à la productivité macro-économique, les entreprises bénéficient de débouchés accrus pour écouler une production accrue : à une production croissante de MC (par heure de travail : $Q_{MC}/L.t$; par travailleur : Q_{MC}/L) correspondent des possibilités d'achat également croissantes (par heure de travail : x/t ; par salarié : x). Par conséquent, si les salaires horaires réels augmentent parallèlement à la productivité macro-économique, les entreprises bénéficient de *débouchés accrus*, tout en *sauegardant le taux de plus-value*. (Sur l'extension des débouchés par le biais de salaires réels croissants, voir chapitre VII, 3.3.1.b).

8.3.2. Salaires monétaires et productivité

Si les prix à la consommation augmentent (Δp_x), les salaires réels augmentent nécessairement moins que les salaires monétaires ($\Delta x = \Delta w/\Delta p_x < \Delta w$). Par conséquent, si les salaires *monétaires* évoluent parallèlement à la productivité macro-économique ($\Delta w = \Delta Q/L$ ou $\Delta w/t = \Delta Q/L.t$), les salaires *réels*, eux, augmentent nécessairement moins que la productivité. Dans ce cas, *le taux de plus-value augmente, mais les débouchés ne suivent pas* : la production de MC dépasse les possibilités d'achat de la part des salariés.

D'un autre point de vue, un accroissement parallèle du salaire monétaire et de la productivité (par travailleur ou par heure) assure une *stabilité du coût salarial par unité produite* ($L.w/Q$). La chose est vraie au niveau macro-économique comme au niveau micro-économique. Dans les deux cas, on peut en effet écrire :

$$\frac{L.w}{Q} = \frac{w}{Q/L} = \frac{w/t}{Q/L.t}$$

Au niveau macro-économique, cette stabilité du coût salarial par unité va de pair, comme on vient de le signaler, avec une hausse de s' et une contraction des débouchés. Ces phénomènes sont aggravés si le coût salarial par unité diminue (c'est-à-dire si les salaires monétaires augmentent moins que la productivité).

Au niveau micro-économique, un moindre coût salarial par unité produite (un moindre capital variable par unité) n'implique pas un taux de plus-value supérieur dans les entreprises considérées (voir chapitre IV, 2.1.3. et chapitre V, 1.1.1.). Mais cela contribue à améliorer la position compétitive des entreprises en question : celles-ci peuvent baisser leurs prix et accroître les débouchés pour leurs propres marchandises, au détriment des concurrents (voir chapitre V, note 6, et chapitre VII, 1.2.1.).

9. UNE « LOI DE LA BAISSÉ TENDANCIELLE DU TAUX DE PROFIT » ?

On entend souvent parler d'une « loi de la baisse tendancielle du taux de profit ». Pour apprécier la validité de cette loi, commençons par rappeler la formule du taux de profit général (voir annexe 8, 8.1.3.c) :

$$p' = \frac{s'}{c' + 1} = \frac{t - x \cdot p_x}{(M/L)p_m + x \cdot p_x}$$

9.1. L'approche traditionnelle

Le développement du capitalisme va de pair avec le *développement de la mécanisation*. Cela signifie que la masse des moyens de production s'accroît davantage que le nombre de travailleurs (hausse du rapport M/L). Puisque le profit est créé par la force de travail et non par les moyens de production, il en résulte logiquement une *tendance* à la baisse du taux de profit général.

Il existe cependant des *contretendances* qui poussent le taux de profit en sens contraire.

Une contretendance essentielle résulte du *développement même de la mécanisation*. Celle-ci se traduit par des hausses de productivité et donc par une baisse de la valeur par moyen de production (p_m) et par moyen de consommation (p_x). Cette double baisse a un effet favorable sur le taux de profit : la réduction de p_x accroît le numérateur de p' et diminue le dénominateur ; la réduction de p_m diminue également le dénominateur.

D'autres contretendances résultent de l'*expansion du capitalisme*, tant sectorielle que géographique. En reprenant et en actualisant l'analyse du *Capital*, on peut notamment citer les influences suivantes :

- les investissements dans des branches nouvelles, où le volume des moyens de production est moins important (ainsi le tertiaire de production marchande), ont pour effet de diminuer M/L à l'échelle globale ;
- le commerce international permet de se procurer des matières premières et des moyens de consommation produits à meilleur compte (d'où réduction de p_m et de p_x) ;
- les investissements dans les pays dominés, où les salaires sont beaucoup plus bas, ont pour effet de relever s' à l'échelle mondiale (voir chapitre VIII, 3.2.1.).

9.2. Quelques commentaires

La « loi de la baisse du taux de profit » a été mise en avant par les économistes classiques, en particulier par Ricardo. Cet auteur expliquait que le taux de profit devait *nécessairement* baisser, et cela en raison de circonstances *extérieures* au fonctionnement du capitalisme (décroissance des rendements dans l'agriculture, d'où renchérissement des biens de subsistance et hausse des salaires).

Marx a repris la problématique de ses prédécesseurs mais l'a dépassée à deux titres. D'une part, il explique l'évolution du taux de profit, non par des facteurs *exogènes* (la décroissance des rendements agricoles), mais par des facteurs *endogènes*, liés au fonctionnement même du capitalisme (en particulier le développement de la mécanisation). D'autre part, il montre que l'évolution du taux de profit subit des influences contradictoires (tendances et contretendances), dont les plus fondamentales sont liées au développement même de la mécanisation.

Tenant compte de ces influences contradictoires, le *Capital* évoque, non pas une « loi de la baisse du taux de profit » purement et simplement, mais plus précisément une « loi de la baisse *tendancielle* du taux de profit ». Cette expression a cependant le défaut de suggérer que la « tendance » serait plus fondamentale ou plus forte que les « contretendances ». Or l'influence endogène fondamentale, à savoir le développement de la mécanisation, joue à la fois comme « tendance » et comme « contretendance ». Dans ces conditions, il paraît inadéquat de parler d'une « loi », même en qualifiant la baisse de « tendancielle ». Il faut plutôt considérer la baisse du taux de profit comme l'*écueil* à éviter par le système, et voir dans le taux de profit l'indicateur synthétique de « l'état de santé » du système. Dans cette perspective, plutôt que de chercher à vérifier dans les chiffres une loi hypothétique, il convient d'étudier *sans a priori* l'évolution du taux de profit : l'important est d'analyser l'ensemble des influences qui affectent contradictoirement s' , c' et p' .

L'évolution du taux de profit est également influencée par l'évolution de la durée du travail (t) et du salaire réel (x). Le développement du capitalisme n'a pas d'effet automatique sur t : la durée du travail

s'allonge pendant la période manufacturière, mais elle tend à diminuer au cours du 20^e siècle. Par contre, les progrès de la productivité rendent nécessaire, en longue période, une hausse des salaires réels.

La baisse (éventuelle) de t et la hausse (nécessaire) de x renforcent la tendance au recul du taux de profit due à la hausse de M/L : la baisse de t réduit le numérateur de p' ; la hausse de x réduit également le numérateur et accroît en outre le dénominateur. Mais les trois influences négatives exercées par la hausse de M/L , la baisse de t et la hausse de x peuvent être compensées par un accroissement suffisant de la productivité (qui réduit p_m et p_x) : l'évolution du taux de profit reste donc indéterminée.

10. LA REPARTITION DE LA PLUS-VALUE ENTRE BRANCHES INEGALEMENT MECANISEES : LA LOI DE LA « PEREQUATION DU TAUX DE PROFIT »

Le chapitre V (§ 1.1.) a examiné la répartition de la plus-value entre *entreprises* inégalement mécanisées (valeurs individuelles unitaires différentes) au sein d'une même branche de production : la répartition se fait au détriment des entreprises les moins mécanisées (qui obtiennent un profit inférieur à la plus-value créée) et à l'avantage des entreprises les plus mécanisées (qui obtiennent un profit supérieur à la plus-value créée) ; cette redistribution a pour effet de *différencier* les taux de profit *individuels* à l'intérieur de chaque branche. Des principes analogues s'appliquent dans le cas de *branches* inégalement mécanisées (rapports C/V différents) : la redistribution de la plus-value se fait dans le même sens, c'est-à-dire au détriment des branches les moins mécanisées et à l'avantage des plus mécanisées ; mais la redistribution a ici pour effet d'*uniformiser* le taux de profit *moyen* des différentes branches.

Pour expliquer cette redistribution de la plus-value entre branches, on commencera par montrer que les prix simples, qui assurent l'échange de valeurs égales dans un système de petite production marchande (chapitre II, 3.2.2.a), ne peuvent constituer des prix d'équilibre dans un système capitaliste.

10.1. Les prix d'équilibre dans un système de petite production marchande : les prix simples

Appelons *prix d'équilibre* les prix qui assurent une stabilité dans la répartition du travail, en ce sens qu'aucun producteur n'a intérêt à changer de branche de production.

Dans un système (théorique) de *petite production marchande*, les *prix simples* constituent des prix d'équilibre, car ils assurent un même revenu (pour une même durée de travail) aux producteurs des différentes branches.

Supposons par exemple trois branches (I, II, III) constituées chacune d'un seul producteur. Chaque producteur travaille 2.000h par an et crée un revenu de 2.000 € ($E = 1 \text{ €/h}$). Les trois branches sont inégalement mécanisées, en ce sens que pour une même quantité de travail présent (2.000h), la valeur des moyens de production diffère d'une branche à l'autre ($6.000 > 4.000 > 2.000$). La situation des trois branches est résumée au tableau A.4., où les chiffres de production sont arbitraires (la nature des productions étant différente, on ne peut ni additionner ni comparer les quantités produites et les prix ou valeurs unitaires).

Tableau A.4. : Les prix simples dans un système de petite production marchande

	<i>prix des MP (trav. passé)</i>	<i>revenu créé (trav. présent)</i>	<i>chiffre d'aff. (val. totale)</i>	<i>quantité produite</i>	<i>prix simple (val. unitaire)</i>	<i>revenu obtenu</i>
<i>Branche I</i>	6.000	2.000	8.000	1.000	8	2.000
<i>Branche II</i>	4.000	2.000	6.000	500	12	2.000
<i>Branche III</i>	2.000	2.000	4.000	250	16	2.000
<i>Total</i>	12.000	6.000	18.000			6.000

L'échange des marchandises en fonction de leur prix simple (par exemple : 1 marchandise III = 2 marchandises I = 16 €) est un *échange de valeurs égales* (1 marchandise III = 2 marchandises I = 16h), qui assure aux producteurs des trois branches un même revenu de 2.000 € : les producteurs n'ont donc pas intérêt à se déplacer, et les prix simples constituent bien des prix d'équilibre (les producteurs ne seront incités à se déplacer que si les prix effectifs s'écartent des prix simples, entraînant des échanges inégaux et des disparités dans les revenus effectivement perçus).

10.2. Les prix d'équilibre dans un système capitaliste : les prix de production

10.2.1. Le concept de prix de production

Dans un *système capitaliste*, le revenu créé se subdivise en $V + S$ et un taux de profit doit être calculé sur la somme $C + V$. Dans un tel système, les prix simples ne peuvent constituer des prix d'équilibre, car ils

impliquent des disparités dans les taux de profit moyens des différentes branches. Pour un taux de plus-value de 100 % ($V = S$), les données du tableau antérieur se transformeraient en effet de la façon indiquée au tableau A.5.

Tableau A.5. : Les prix simples dans un système capitaliste

	C	V	S	C+V+S	Q	c+v+s	S/K
<i>Branche I</i>	6.000	1.000	1.000	8.000	1.000	8	14 %
<i>Branche II</i>	4.000	1.000	1.000	6.000	500	12	20 %
<i>Branche III</i>	2.000	1.000	1.000	4.000	250	16	33 %
<i>Total</i>	12.000	3.000	3.000	18.000			20 %

On voit que la branche I, la plus mécanisée (C/V supérieur à la moyenne), obtiendrait un taux de profit (S/K) inférieur à la moyenne, et inversement pour la branche III, la moins mécanisée. Une telle situation entraînerait des déplacements de capitaux de la branche I vers la branche III.

La stabilité dans la répartition des capitaux et du travail implique que les trois branches obtiennent un même taux de profit, égal au taux de profit macro-économique ($3.000/15.000 = 20\%$). Cela suppose que le profit obtenu dans chaque branche soit le plus souvent différent de la plus-value qui y est créée ($P \neq S$). Cela implique à son tour que $C + V + P \neq C + V + S$ et donc que $c + v + p \neq c + v + s$. Les prix $c + v + p$ qui assurent l'égalité des taux de profit moyens dans les différentes branches sont appelés les « *prix de production* ». La situation d'équilibre est donnée au tableau A.6.

Tableau A.6. : Les prix de production dans un système capitaliste

	C	V	S	P	C+V+P	Q	c+v+p	P/K	P-S
<i>Branche I</i>	6.000	1.000	1.000	1.400	8.400	1.000	8,4	20 %	+ 400
<i>Branche II</i>	4.000	1.000	1.000	1.000	6.000	500	12	20 %	0
<i>Branche III</i>	2.000	1.000	1.000	600	3.600	250	14,4	20 %	- 400
<i>Total</i>	12.000	3.000	3.000	3.000	18.000			20 %	0

10.2.2. Quelques conclusions

a) Lorsque la composition du capital (C/V) varie d'une branche à l'autre, les branches où C/V est *inférieur* à la moyenne sociale obtiennent un profit inférieur à la plus-value créée ($P < S$) ; celles où C/V est *supérieur* à la moyenne sociale obtiennent un profit supérieur à la plus-value créée ($P > S$) ; celles où C/V est *égal* à la moyenne sociale, un profit égal à la plus-value ($P = S$). *Le profit global reste égal à la plus-value globale*, produite par le surtravail de l'ensemble des salariés. Mais *cette plus-value globale se répartit entre les diverses branches de production en fonction de leur degré de mécanisation, de leur composition du capital*. La plus-value totale est répartie proportionnellement aux capitaux investis dans chaque branche, de telle sorte que le taux de profit moyen soit le même de l'une à l'autre. Ce processus tendant à égaliser les taux de profit moyens est désigné sous le vocable de « *péréquation du taux de profit* ». Dans la mesure où il s'agit d'un processus nécessaire (en situation de libre concurrence), on parle d'une « *loi de la péréquation du taux de profit* ».

Le fait que le taux de profit *moyen* soit identique *d'une branche à l'autre* n'implique pas qu'*au sein d'une même branche* les divers taux de profit *particuliers* soient identiques. Au sein de chaque branche, les entreprises les plus efficaces (où la valeur unitaire est la plus basse) bénéficient d'un taux de profit supérieur à la moyenne, les moins efficaces doivent se contenter d'un taux de profit inférieur.

Le mécanisme de transfert de plus-value et de péréquation du taux de profit permet d'expliquer le profit d'une branche de production qui serait entièrement automatisée ($L = 0$, $C/V = \text{infini}$). Dans une telle

hypothèse, aucune plus-value ne serait créée dans la branche ($S = 0$), et tout le profit proviendrait d'un transfert de plus-value en provenance des autres branches, techniquement moins avancées²⁵.

b) Lorsque la composition du capital (C/V) varie d'une branche à l'autre, *le prix d'équilibre n'est plus le prix simple* ($c + v + s$) correspondant à la valeur sociale, *mais le prix de production* ($c + v + p$) assurant l'égalisation des taux de profit moyens. Le prix de production est supérieur, égal ou inférieur au prix simple selon que la branche a un rapport C/V supérieur, égal, ou inférieur à la moyenne générale²⁶. Au niveau global, les différences entre prix simples et prix de production se compensent : la somme des prix de production est égale à la somme des prix simples (dans l'exemple : $\Sigma [C + V + P] = \Sigma [C + V + S] = 18.000 \text{ €}$)²⁷.

c) L'échange des marchandises en fonction de leur prix de production (1 marchandise III = 1,2 marchandise II = 14,40 €) entraîne un *échange de valeurs inégales* (1 marchandise III = 16h ; 1,2 marchandise II = 14,4h). Cet échange inégal est dû au fait que, dans le système capitaliste, les marchandises ne s'échangent pas simplement comme produits du travail de producteurs différents : elles s'échangent en tant que produits de capitaux différents, capitaux qui exigent des taux de profit moyens identiques. Cet échange inégal se réalise indépendamment de toute différence dans les pouvoirs de marché des diverses branches : il tient uniquement aux différences dans les compositions du capital (C/V) et à l'exigence d'un taux de profit moyen uniforme²⁸.

d) Les prix de production – tout comme les prix simples – ne constituent que des prix théoriques. Les prix effectifs s'écartent des prix de production en fonction des pouvoirs de marché différenciés des diverses branches : les branches disposant d'un pouvoir de marché positif vendent leurs marchandises à un prix effectif supérieur au prix de production et obtiennent un taux de profit moyen supérieur au taux de profit macro-économique ; et inversement pour les branches confrontées à un pouvoir de marché négatif.

e) On peut distinguer un double problème dans le passage des valeurs (exprimées en heures de travail) aux prix effectifs (les seuls prix observables sur le marché). Le premier problème est celui de la nécessaire expression des *valeurs* en un certain *prix*, en une certaine quantité de francs : ce problème a été examiné au chapitre II (§ 3.1). Le deuxième problème, examiné ici, est celui du passage de certains *prix* à d'autres *prix*, plus exactement des prix simples aux prix effectifs en passant par les prix de production²⁹.

²⁵ D'où proviendrait le profit dans l'hypothèse où toutes les branches de production seraient partout entièrement automatisées ? Manifestement pas du surtravail des salariés, puisque l'hypothèse exclut tout travail. La théorie de la valeur-travail, conçue pour l'analyse de la société capitaliste, ne trouverait donc plus à s'appliquer dans ce cas extrême.

²⁶ Dans la mesure où les différences dans les rapports C/V reflètent des différences dans le degré de mécanisation, on peut dire que les écarts entre prix de production et prix simples s'expliquent par le développement inégal des forces productives selon les branches.

²⁷ La plupart des auteurs considèrent qu'il est impossible d'avoir simultanément une égalité entre la somme des prix de production et la somme des prix simples ($\Sigma [C + V + P] = \Sigma [C + V + S]$) et une égalité entre la somme des profits et la somme des plus-values ($\Sigma P = \Sigma S$). Cette double égalité ne serait possible qu'en raison d'une « erreur » de Marx : celui-ci aurait bien transformé les prix simples en prix de production afin d'égaliser le taux de profit entre les branches, mais il aurait omis d'ajuster la grandeur de C et de V dans chaque branche pour tenir compte des changements dans les prix des moyens de production et des moyens de consommation salariale ; le « problème de la transformation des valeurs en prix de production » n'aurait donc pas été résolu jusqu'à son terme. En réalité, les grandeurs de C et de V qui apparaissent dans les schémas des prix de production ont *déjà* été ajustées : elles tiennent compte du prix effectivement payé pour l'achat des moyens de production et des forces de travail. Les deux égalités sont dès lors compatibles, et en parfaite cohérence avec la conception générale de la valeur présente dans le *Capital*. Voir à ce sujet Rodriguez-Herrera A., *Le travail et la formation des prix*, Louvain-la-Neuve, CIACO, 1994 (ce livre présente également une revue critique des positions défendues par les participants au débat sur le « problème de la transformation » depuis le début du 20ème siècle).

²⁸ La « loi de la valeur » s'applique-t-elle dans le système capitaliste ? Dans un sens étroit, la loi de la valeur stipule que les diverses marchandises s'échangent en fonction de leur valeur, en fonction du travail indirectement social qu'elles contiennent : en ce sens-là, la loi ne s'applique pas. Dans un sens large, la loi de la valeur stipule que le prix total des marchandises est fonction de leur valeur totale ($\Sigma \text{prix} = \Sigma \text{valeurs} \times E$) et que le revenu global est fonction de la valeur globale créée par le travail présent consacré à la production de marchandises ($\Sigma \text{revenus} = \Sigma \text{valeurs nouvelles} \times E$) : en ce sens-là, la loi de la valeur est parfaitement d'application.

²⁹ La littérature habituelle sur les prix de production parle du « problème de la transformation des valeurs en prix de production » et confond ainsi les deux ordres de problèmes.

Le tableau A.7. synthétise les différentes étapes dans la transition des valeurs aux prix effectifs. A chaque étape, l'équivalent monétaire des valeurs (E) assure la liaison entre les concepts exprimés en heures de travail et les concepts exprimés en termes monétaires.

Tableau A.7. : Le passage des valeurs aux prix de marché

<i>Expression des valeurs</i>	<i>Au niveau des entreprises</i>	<i>Au niveau de chaque branche de production</i>		
<i>En heures de travail</i>	Valeurs unitaires individuelles	Valeur unitaire sociale ↓	(Equivalent-travail du prix de production)	(Equivalent-travail du prix effectif)
<i>En prix</i>	(Equivalent monétaire des valeurs unitaires individuelles)	Prix simple	→ Prix de production	→ Prix effectif

11. LES SCHEMAS DE REPRODUCTION

11.1 Position du problème

Du point de vue du chef d'entreprise *individuel*, toute activité est bonne dès lors qu'elle lui rapporte un profit. Du point de vue du *système* dans son ensemble, il n'en va pas de même. Toutes les productions sont interdépendantes, aucune n'existe et ne peut se développer indépendamment des autres. Ainsi par exemple, un développement de l'industrie automobile suppose un développement concomitant de la sidérurgie (qui fournit les tôles) et de la construction de routes ; le développement de la sidérurgie suppose à son tour un accroissement de la production de minerai de fer, d'énergie, etc., tandis que l'extension du réseau routier implique l'ouverture de nouvelles carrières, etc.

Ce nécessaire équilibre dans le développement des diverses branches de production n'est pas pensé *a priori* ni organisé consciemment. La répartition du capital, des moyens de production et des forces de travail entre les diverses branches repose sur la libre initiative des chefs d'entreprise et sur la validation de leurs décisions par le marché. C'est le marché qui assure la « reconnaissance sociale » du travail et l'interdépendance des productions (voir chapitre I, 2.1.1.a). Plus concrètement, ce sont les fluctuations des prix effectifs – et donc des taux de profit – qui assurent les nécessaires réallocations du travail entre les différentes branches : si par exemple la production des tôles ne suit pas celle des automobiles, le prix des tôles augmentera, ce qui incitera les chefs d'entreprise à développer cette production conformément aux exigences de l'interdépendance générale. Par conséquent, les exigences de l'interdépendance générale ne se manifestent qu'indirectement, par le biais du marché ; et l'équilibre dans la répartition du travail social ne se réalise que par tâtonnements, en réponse aux indications du marché.

Les schémas de reproduction visent à expliciter *a priori* les exigences de l'interdépendance générale, les conditions d'équilibre de la production globale. Ces exigences ou conditions sont explicitées en faisant abstraction des réalités concrètes dans lesquelles se déroule la production : on fait notamment abstraction de l'incertitude qu'implique toute initiative de production marchande (les biens et services produits seront-ils achetés ?), on ignore la concurrence entre les entreprises, les phénomènes de pouvoirs de marché, etc. Les schémas de reproduction peuvent donc être définis comme des *schémas exposant de manière formelle les conditions théoriques d'équilibre de la production capitaliste prise dans son ensemble*³⁰.

Les schémas les plus habituels examinent les rapports d'interdépendance, non pas entre la multitude des branches de production particulières, mais entre deux grandes sections : la section produisant les moyens de production (section 1) et la section produisant les moyens de consommation (section 2). Ces deux sections sont forcément interdépendantes : la première doit produire des moyens de production pour les deux sections, et la seconde doit produire des moyens de consommation pour les salariés et capitalistes des deux sections également.

Le problème des rapports nécessaires entre les deux sections est d'abord examiné dans le cas (irréaliste) d'une *reproduction simple*, c'est-à-dire dans l'hypothèse où toute la plus-value serait consommée et où, par conséquent, le cycle $A \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$ se reproduirait constamment à la même échelle. Il est ensuite examiné dans le cas (réaliste) d'une *reproduction élargie*, où une partie seulement de la plus-value est consommée et où, grâce à l'accumulation, le cycle $A \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$ se reproduit à une échelle toujours plus grande.

Dans les deux cas, les schémas reposent en outre sur les hypothèses simplificatrices suivantes :

- on considère un système exclusivement capitaliste : on ignore les productions non marchandes, de même que les productions marchandes non capitalistes ;
- le taux de plus-value et la composition du capital sont identiques dans les deux sections ;
- dans chaque section, les moyens de production et les forces de travail doivent être renouvelés en bloc au début de chaque année ;
- l'équivalent monétaire des valeurs est de 1 €/h, de telle sorte que les symboles et chiffres utilisés représentent indifféremment des valeurs (en heures de travail) ou des prix (en euros).

³⁰ Comme les schémas de reproduction font abstraction des conditions concrètes dans lesquelles se déroule la production, ils ne peuvent par eux-mêmes expliquer les tendances et caractères réels de l'économie : ils ne peuvent, par exemple, expliquer la mécanisation croissante des processus de production, la concentration du capital, les luttes autour du taux de plus-value, les rapports contradictoires entre entreprises, etc.

11.2. Les schémas de reproduction simple

11.2.1. Principes

Dans l'hypothèse de la reproduction simple, *toute la plus-value est consommée*, il n'y a pas d'accumulation. La reproduction simple se présente donc comme une succession de cycles de production identiques, qui assurent le *maintien de la richesse sociale*, sans accroissement.

Que doivent être, dans une telle hypothèse, les productions respectives des deux sections ?

a) La section 1 doit produire des moyens de production pour une valeur totale ($C_1 + V_1 + S_1$) exactement égale à la valeur des moyens de production usés annuellement dans les *deux* sections ($C_1 + C_2$).

b) La section 2, elle, doit produire des moyens de consommation pour une valeur totale ($C_2 + V_2 + S_2$) exactement égale à la consommation des salariés et des capitalistes des *deux* sections également ($V_1 + S_1 + V_2 + S_2$).

En termes algébriques, on doit donc avoir les deux équations suivantes, qui expriment la nécessaire égalité entre l'offre (la production) et la demande, tant pour les moyens de production que pour les moyens de consommation :

$$\text{a) moyens de production} : C_1 + V_1 + S_1 = C_1 + C_2$$

$$\text{b) moyens de consommation} : C_2 + V_2 + S_2 = V_1 + V_2 + S_1 + S_2$$

Chacune de ces équations donne par simplification :

$$C_2 = V_1 + S_1$$

Cette équation exprime le rapport nécessaire qu'il doit y avoir entre les deux sections pour que la reproduction simple puisse se dérouler. On peut lire l'équation de la manière suivante : la demande de moyens de production émanant du secteur produisant les moyens de consommation doit être égale à la demande de moyens de consommation émanant du secteur produisant les moyens de production.

11.2.2. Illustration

On peut illustrer ces diverses relations par l'exemple du tableau A.8, où les chiffres correspondent à des données annuelles.

Tableau A.8 : Exemple de reproduction simple

	Année t_0 = année t_1 = années suivantes				
Section 1	4.000 C_1	+	1.000 V_1	+	1.000 S_1 = 6.000
Section 2	2.000 C_2	+	500 V_2	+	500 S_2 = 3.000
Total	6.000 C	+	1.500 V	+	1.500 S = 9.000

On voit que la valeur de l'offre et celle de la demande sont égales tant pour les moyens de production ($6.000 = 4.000 C_1 + 2.000 C_2$) que pour les moyens de consommation ($3.000 = 1.000 V_1 + 1.000 S_1 + 500 V_2 + 500 S_2$). L'équation simplifiée ($C_2 = V_1 + S_1$) donne : $2.000 C_2 = 1.000 V_1 + 1.000 S_1$. S'agissant de reproduction simple, les mêmes données se répètent d'année en année.

11.3 Les schémas de reproduction élargie

11.3.1. Principes

Dans le cas de la reproduction élargie, *une partie seulement de la plus-value est consommée*, l'autre partie étant destinée à l'accumulation, c'est-à-dire à l'achat de moyens de production et de forces de travail supplémentaires. Les cycles de production successifs commenceront donc avec un capital (C+V) chaque fois plus élevé ; ils permettront un *accroissement de la richesse sociale*.

Que doivent être les productions respectives des deux sections dans le cas de la reproduction élargie ?

a) La section 1 doit produire, au cours d'un cycle annuel donné, des moyens de production pour une valeur totale ($C_1 + V_1 + S_1$) qui doit correspondre à une double demande :

- d'une part, une demande de *remplacement*, correspondant à la valeur des moyens de production *usés* en cours d'année dans les *deux* sections ($C_1 + C_2$) : ces moyens de production doivent être remplacés pour que le cycle suivant puisse commencer au minimum à la même échelle ;

- d'autre part, une demande d'*extension*, correspondant à la proportion (c^*) de la plus-value que les entreprises des *deux* sections décident d'investir en moyens de production *additionnels* ($c^*_1 S_1 + c^*_2 S_2$) : ces moyens de production doivent être produits matériellement pour que le cycle suivant puisse commencer à une échelle élargie³¹.

b) La section 2 doit produire, au cours d'un cycle annuel donné, des moyens de consommation pour une valeur totale ($C_2 + V_2 + S_2$) qui doit correspondre, ici aussi, à une double demande :

- d'une part, une demande « de *remplacement* », correspondant à la valeur des moyens de consommation achetés annuellement par les salariés et les capitalistes des *deux* sections. Si l'on représente par k^* la fraction de la plus-value consacrée à la consommation, cette première partie est égale à $V_1 + V_2 + k^*_1 S_1 + k^*_2 S_2$.³²

- d'autre part, une demande « d'*extension* », correspondant à la proportion (v^*) de la plus-value que les entreprises des *deux* sections décident d'investir en forces de travail supplémentaires : celles-ci entreront en action au cycle suivant et il faut prévoir pour elles des moyens de consommation additionnels (qui seront achetés par les salaires additionnels versés). Cette deuxième partie est égale à $v^*_1 S_1 + v^*_2 S_2$.

En termes algébriques, les deux égalités nécessaires entre l'offre et la demande se présentent de la manière suivante :

$$\begin{array}{lll} \text{a) moyens de production} & : & C_1 + V_1 + S_1 = C_1 + c^*_1 S_1 + C_2 + c^*_2 S_2 \\ \text{b) moyens de consommation} & : & C_2 + V_2 + S_2 = V_1 + v^*_1 S_1 + k^*_1 S_1 + V_2 + v^*_2 S_2 + k^*_2 S_2 \end{array}$$

Chacune de ces équations donne par simplification³³ :

$$C_2 + c^*_2 S_2 = V_1 + S_1 (v^*_1 + k^*_1)$$

Ici aussi, l'on voit que la demande totale de moyens de production émanant du secteur produisant les moyens de consommation doit être égale à la demande totale de moyens de consommation émanant du secteur produisant les moyens de production.

³¹ Puisque la production de la section 1 doit correspondre à une demande *dépassant le simple remplacement*, on a (contrairement aux schémas de reproduction simple) : $C_1 + V_1 + S_1 > C_1 + C_2$ (d'où l'on tire : $C_2 < V_1 + S_1$).

³² Puisqu'une partie de ($S_1 + S_2$) n'est pas consommée, on a (contrairement aux schémas de reproduction simple) : $C_2 + V_2 + S_2 < V_1 + V_2 + S_1 + S_2$ (d'où l'on tire aussi : $C_2 < V_1 + S_1$).

³³ On sait que la plus-value de chaque section se répartit en trois fractions : c^* pour l'accumulation en moyens de production, v^* pour l'accumulation en forces de travail, k^* pour la consommation capitaliste. On a évidemment : $c^*_1 + v^*_1 + k^*_1 = 1$ et $c^*_2 + v^*_2 + k^*_2 = 1$. Dès lors on obtient :

- pour la première équation : $C_2 + c^*_2 S_2 = C_1 + V_1 + S_1 - C_1 - c^*_1 S_1$
 $= V_1 + S_1 (1 - c^*_1)$
 $= V_1 + S_1 (v^*_1 + k^*_1)$
 - pour la deuxième équation : $C_2 + V_2 + S_2 - V_2 - v^*_2 S_2 - k^*_2 S_2 = V_1 + v^*_1 S_1 + k^*_1 S_1$
 $C_2 + S_2 (1 - v^*_2 - k^*_2) = V_1 + S_1 (v^*_1 + k^*_1)$
 $C_2 + c^*_2 S_2 = V_1 + S_1 (v^*_1 + k^*_1)$

11.3.2. Illustration

La succession des cycles de production peut être illustrée par l'exemple chiffré du tableau A.9., où l'on suppose que $k^*_1 = k^*_2 = 50\%$, $c^*_1 = c^*_2 = 40\%$, $v^*_1 = v^*_2 = 10\%$ (la proportion de 40 % à 10 % reflétant la composition du capital, que l'on suppose égale dans les deux sections et constante dans le temps).

Tableau A.9. : Exemple de reproduction élargie

	Année t_0				
Section 1	4.400 C_1	+	1.100 V_1	+	1.100 S_1 = 6.600
Section 2	1.600 C_2	+	400 V_2	+	400 S_2 = 2.400
Total	6.000 C	+	1.500 V	+	1.500 S = 9.000

	Année t_1				
Section 1	4.840 C_1	+	1.210 V_1	+	1.210 S_1 = 7.260
Section 2	1.760 C_2	+	440 V_2	+	440 S_2 = 2.640
Total	6.600 C	+	1.650 V	+	1.650 S = 9.900

En t_0 , la valeur de l'offre des moyens de production dépasse la demande de simple remplacement ($6.600 > 4.400 C_1 + 1.600 C_2$) et la valeur de l'offre des moyens de consommation est inférieure à la masse des salaires et de la plus-value ($2.400 < 1.500 V + 1.500 S$).

Des 1.500 de plus-value, une moitié seulement est consommée (soit 750, dont $550 = k^*_1 S_1$ et $200 = k^*_2 S_2$). Le reste sert, d'une part, à l'achat de moyens de production supplémentaires (+ 600, dont $440 = c^*_1 S_1$ et $160 = c^*_2 S_2$), d'autre part, à l'achat de forces de travail supplémentaires (+ 150, dont $110 = v^*_1 S_1$ et $40 = v^*_2 S_2$). On a ainsi la double égalité entre l'offre et la demande :

- pour la section 1 : $6.600 = (4.400 C_1 + 440 c^*_1 S_1) + (1.600 C_2 + 160 c^*_2 S_2)$;
- pour la section 2 : $2.400 = (1.100 V_1 + 110 v^*_1 S_1) + 550 k^*_1 S_1 + (400 V_2 + 40 v^*_2 S_2) + 200 k^*_2 S_2$.

En t_1 , le cycle de production se présente donc avec des variables (C_1 , C_2 , etc.) reproduites à une échelle élargie (voir tableau A.9.). Ce processus d'expansion de l'ensemble des variables se poursuit d'année en année.

12. LA PROBLEMATIQUE DES CLASSES SOCIALES

On a indiqué à la fin du chapitre VI que la question du travail productif ou improductif n'est pas liée à la question des classes sociales. Bien que la problématique des classes sociales dépasse largement le cadre d'une analyse économique, il peut être intéressant de fournir ici quelques indications générales sur le sujet.

12.1. Le problème de la situation de classe

Ce problème consiste à *définir les classes sociales* et à déterminer l'appartenance de classe (la situation de classe) des différentes catégories sociales. Le critère essentiel à utiliser ici est celui du *rapport des travailleurs aux moyens de production*. Ce critère traditionnel ne doit cependant pas être utilisé de manière étiquée. Deux types d'extension doivent être considérés.

Tout d'abord, les *moyens de production* ne se limitent pas à ceux qu'on emploie dans la sphère de la « production matérielle ». Il faut envisager tous les types de production, y compris les productions « immatérielles », les services : il faut donc envisager également les productions de caractère idéologique (art, enseignement...) et celles de caractère juridico-politique (défense, maintien de l'ordre...). Ce qui distingue les classes sociales, ce sont moins des secteurs d'activité différents que des rapports différents avec les moyens de production utilisés.

Ensuite, ces *rapports des travailleurs aux moyens de production* ne se limitent pas à la propriété ou à la non-propriété juridique. Il faut plutôt distinguer, au minimum, les trois rapports suivants : la « propriété réelle » ou pouvoir de disposition sur les moyens de production et les forces de travail (politiques d'investissement, de localisation, de répartition, de main-d'œuvre...) ; la « possession », ou capacité d'agir sur les conditions techniques du processus de travail (mise en œuvre du processus de travail, coordination du travailleur collectif...) ; la « détention », ou simple manipulation des instruments de travail.³⁴

Dans cette perspective, la *classe ouvrière* pourrait être définie comme la classe de tous les salariés réduits à de purs travaux d'*exécution*, sous le contrôle des agents de la possession et de la propriété. Une telle classe recouvre aussi bien les ouvriers proprement dits que les employés subalternes de l'industrie, du commerce et des finances, ainsi que les fonctionnaires subalternes des institutions publiques et privées : le critère de ce regroupement étant, répétons-le, la soumission complète aux agents de la possession et de la propriété, et donc l'absence totale d'autonomie (l'aliénation totale) de leur travail. À côté de la classe ouvrière on distingue une « *petite-bourgeoisie salariée* », qui regroupe tous les salariés combinant *détention et possession*, tout en étant soumis aux agents de la propriété : il s'agit de salariés (cadres techniques, enseignants, médecins, artistes...) disposant d'une autonomie relative dans l'exercice de leur travail, mais sous le contrôle des agents de la propriété. La *petite-bourgeoisie traditionnelle* est constituée des producteurs indépendants, qui combinent *détention, possession et* – en principe – *propriété réelle*. La *classe capitaliste* recouvre ceux qui disposent de la propriété réelle sur les moyens de production et qui les mettent en œuvre en recourant à la force de travail de salariés. (Tout en ayant le statut juridique de salariés, certains cadres haut placés font partie de la classe capitaliste dans la mesure où ils participent à la propriété réelle : c'est typiquement le cas de « managers »).

12.2 Les problèmes liés à la lutte de classes

- Il s'agit d'abord de savoir quels groupes occupent une *position stratégique* déterminante : d'une manière plus précise, le problème est de repérer les groupes dont les luttes sont *le plus susceptibles d'empêcher la reproduction du système*.

À cet égard, le critère à retenir est sans doute la situation plus ou moins centrale que les travailleurs occupent dans la division du travail social (voir chapitre VII, 2.1.1.b). Plus les moyens de production et les produits d'un secteur d'activité ont une origine et une destination diversifiées, plus un arrêt de travail dans ce secteur peut provoquer des réactions en chaîne, susceptibles de compromettre la reproduction de la société dans son ensemble. En ce sens, les travailleurs de la sidérurgie ont une position stratégique plus déterminante, par exemple, que les travailleurs de la blanchisserie. En ce sens également, les employés de banque ont une position stratégique plus déterminante que les travailleurs de n'importe quelle industrie particulière, puisque les produits de l'activité bancaire sont consommés par l'*ensemble* des secteurs. Et les salariés affectés au maintien de l'ordre (policiers, gendarmes, militaires) occupent sans doute la position stratégique par excellence, car ils travaillent également pour tous les secteurs et disposent en outre de la force matérielle. (La

³⁴ Pour un début d'analyse de ces divers types de rapports, voir Bettelheim C. : *Calcul économique et formes de propriété*, Paris, Maspéro, 1970, p. 57-64, 98-99, 122-124.

position stratégique des salariés des appareils idéologiques est moins forte, en ce sens qu'un arrêt de travail ou une révolte de leur part ne peut compromettre, si ce n'est à très long terme, la reproduction de l'idéologie assimilée par l'ensemble des travailleurs.)

- Un autre problème consiste à savoir quels groupes participent *en fait* aux luttes et y manifestent la combativité la plus grande. Cette question relève essentiellement de la conjoncture politique, tandis que la question de la position stratégique est davantage un problème de structure : un groupe peut occuper une position stratégique déterminante tout en étant apathique, de même qu'un groupe très combatif peut n'avoir aucun poids structurel.

En ce qui concerne le *degré de participation effective*, les critères sont nettement moins évidents : il faut tenir compte des facteurs subjectifs, des traditions de lutte, de la conscience de classe, de l'impact de la crise, etc.

Chacun des problèmes évoqués exigerait une analyse approfondie. Les réflexions ici avancées visaient simplement à montrer que cette analyse doit se faire indépendamment du critère de travail productif, et à suggérer des critères alternatifs adaptés à chaque problème.

SUPPORTS PEDAGOGIQUES RELATIFS AUX ANNEXES
CONCEPTS A ASSIMILER (voir lexique)

Prix de production	Productivité du travail présent
Productivité apparente du travail	Productivité globale du travail

EXERCICES (réponses en fin de livre)

- A.1. En quoi les principes et méthodes de la *comptabilité nationale* sont-ils différents des principes et méthodes sous-jacents aux tableaux I.3. et VI.3. (classification du travail) et au schéma VI.4. (création et répartition du revenu global) ?
- A.2. *L'équivalent monétaire des valeurs (E)* :
- Expliquez la méthode suivie pour calculer E ; expliquez pourquoi E ainsi calculé ne peut constituer qu'une approximation de la véritable grandeur de E.
 - Quelles sont les influences jouant sur E : en cas de monnaie convertible ? en cas de monnaie inconvertible ?
- A.3. Commentez les propositions suivantes concernant la *mesure de l'évolution de la productivité du travail (π)* :
- Au niveau d'une branche de production, l'évolution de π :
 - n'est pas adéquatement mesurée par l'évolution du rapport : « valeur ajoutée monétaire » (à prix constants) / heure de travail ;
 - est adéquatement mesurée par l'évolution de la valeur sociale unitaire de la marchandise considérée.
 - Au niveau macro-économique, l'évolution de π :
 - est adéquatement mesurée par l'évolution de la valeur sociale unitaire des moyens de consommation ;
 - est adéquatement mesurée par l'évolution du rapport : (indice des prix à la consommation) / E.
- A.4. Le débat concernant les *rapports entre salaire et valeur de la force de travail* :
- Quelle est la position traditionnelle en la matière, telle qu'elle est résumée dans l'annexe ?
 - Quelle(s) critique(s) sont adressées à l'égard de la position traditionnelle ?
 - Quelle est la conception alternative présentée et défendue ?
 - Quelle(s) critique(s) souhaitez-vous formuler à l'égard du résumé qui est fait de la position traditionnelle et/ou à l'égard de l'argumentation alternative qui est développée ?
 - Quelle est l'importance du débat sur le sujet (pour l'analyse de la source du profit, pour l'analyse des tendances générales du système, pour l'analyse de problèmes spécifiques...) ?
- A.5. Mêmes questions concernant le débat autour du *travail productif* (de valeur et de revenu).
- A.6. Mêmes questions concernant le débat autour de la quantité de valeur créée par le *travail plus productif, plus intensif, plus qualifié*.
- A.7. Mêmes questions concernant le débat autour de la « *loi de la baisse tendancielle du taux de profit* ».
- A.8. *Valeur de la force de travail et valeur créée par la force de travail* :
- Le travail plus qualifié ou plus intensif *crée-t-il plus de valeur* qu'un travail moins qualifié ou moins intensif ?
 - La force de travail qui fournit le travail plus qualifié ou plus intensif *a-t-elle une valeur plus élevée* ?
- A.9. Les influences exercées par *l'intensité, la qualification et la technicité* (degré de mécanisation) du travail. Expliquez comment et dans quelle mesure ces variables affectent (ou n'affectent pas) :
- la productivité du travail présent (la quantité de valeurs d'usage produites) ;
 - la valeur présente créée ;
 - la valeur ancienne transférée ;

- d) la valeur de la force de travail et le salaire ;
 - e) la répartition de la plus-value.
- A.10. Les *profits du secteur financier* :
- a) Quelles sont, dans la conception alternative de ce livre, les sources de profit du secteur financier ?
 - b) Le fait que de la plus-value soit créée dans le secteur financier signifie-t-il que ce secteur puisse se développer sans limites ?
 - c) Le fait que de la plus-value soit créée dans le secteur financier remet-il en cause la position traditionnelle selon laquelle la « circulation » ne crée pas de valeur ?
- A.11. Les salariés soumis à un *travail plus intensif* sont-ils davantage exploités ?
- A.12. Les *formules alternatives du taux de plus-value* :
- a) Quel est l'intérêt du rapport E/salaire horaire ?
 - b) Dans quelle mesure le taux de plus-value peut-il être approché par le rapport profits/salaires : au niveau macro-économique ? au niveau micro-économique ?
- A.13. Quels sont les effets du parallélisme entre l'évolution de la productivité et l'évolution :
- a) des salaires *réels* ?
 - b) des salaires *monétaires* ?
- A.14. Expliquez pourquoi la répartition du travail peut être considérée comme stable lorsque les prix effectifs des marchandises sont égaux :
- a) aux *prix simples* dans une société (hypothétique) de petits producteurs marchands ;
 - b) aux *prix de production* dans une économie capitaliste.
- A.15. Les *prix de production* sont-ils inférieurs, égaux ou supérieurs :
- a) aux *coûts de production* ?
 - b) aux *prix simples* ?
- A.16. Les transferts de plus-value selon le degré de mécanisation ont-ils pour effet de *différencier* ou *d'égaler* les taux de profit ?
- A.17. Si la source du profit est le surtravail (*partie intégrante du travail présent*), comment expliquer le profit dans les cas où le travail est réduit à zéro :
- a) dans le cas d'une *entreprise* entièrement automatisée ?
 - b) dans le cas d'une *branche* entièrement automatisée ?
- A.18. L'effet de la *mécanisation sur le taux de profit* :
- a) Une *entreprise* plus mécanisée qu'une autre a-t-elle un taux de profit *particulier* plus élevé ? Pourquoi ?
 - b) Une *branche* plus mécanisée qu'une autre (dans un système de libre concurrence) a-t-elle un taux de profit *moyen* plus élevé ? Pourquoi ?
 - c) Si l'ensemble de l'*économie* se mécanise de plus en plus (en supposant une économie fermée et le maintien du plein emploi), comment évolue le taux de profit *général* ? Pourquoi ?
- A.19. Les *schémas de reproduction* :
- a) Quel est le problème envisagé par les schémas de reproduction ?
 - b) Distinguez reproduction simple et reproduction élargie.
 - c) Expliquez, dans le cas de la reproduction élargie, les égalités nécessaires entre l'offre et la demande des deux sections (moyens de production et moyens de consommation).
 - d) Dans quelle mesure les schémas de reproduction sont-ils intéressants pour l'analyse des tendances réelles de l'économie ?
- A.20. Le critère de travail productif est-il pertinent pour l'analyse des *classes sociales* ? Quels critères alternatifs peut-on avancer ?

LEXIQUE

(Principaux concepts théoriques utilisés)¹

ACCUMULATION : investissement d'une partie du *profit* en *moyens de production* et *forces de travail* supplémentaires (au-delà du simple renouvellement) (III, 2.2.2.).

BRANCHE (ou BRANCHE DE PRODUCTION) : ensemble des *entreprises* produisant un même type de *marchandise* (II, note 13).

CAPITAL :

- CAPITAL-ARGENT : somme d'*argent* investie par un *capitaliste* en vue d'obtenir un *profit* (III, 2.2.1.a).
- CAPITAL CIRCULANT : partie du *capital-argent* servant à l'achat des *forces de travail* et des *objets de travail* (III, note 16).
- CAPITAL CONSTANT : partie du *capital-argent* servant à l'achat des *moyens de production* (III, 2.2.1.a).
- CAPITAL FIXE : partie du *capital-argent* servant à l'achat des *moyens de travail* (III, note 16).
- CAPITAL-MARCHANDISES : *marchandises* résultant du processus de production capitaliste, et dont la vente doit permettre de récupérer le *capital-argent* augmenté d'un *profit* (III, 2.2.1.a).
- CAPITAL PRODUCTIF : ensemble des *moyens de production* et des *forces de travail* réunis dans un processus de production capitaliste (III, 2.2.1.a).
- CAPITAL VARIABLE : partie du *capital-argent* servant à l'achat des *forces de travail* (des *salariés productifs*) (III, 2.2.1.a).

CAPITALISTE : propriétaire privé de *moyens de production* utilisant la *force de travail* de *salariés* pour produire des *marchandises* (I, 2.1.2.b).

CIRCULATION : transfert de droits de propriété ou d'usage (par des actes d'achat-vente, emprunt-prêt, location, etc.) (A, 6.1.1.).

COMMANDES PUBLIQUES : achats de *marchandises* par les *institutions d'intérêt public* (VI, note 15).

COMPOSITION DU CAPITAL : rapport entre le *capital constant* et le *capital variable* (IV, 1.2.).

COMPOSITION TECHNIQUE DU CAPITAL : rapport entre le nombre de *moyens de production* et le nombre de *travailleurs salariés* (IV, note 9).

CONCENTRATION DU CAPITAL : contrôle d'une part croissante du capital global par une minorité de *capitalistes* (VII, 2.2.).

COUT DE PRODUCTION : somme du *capital constant* transféré et du *capital variable* (IV, note 1 ; V, 1.1.1.).

CRISE :

- CRISE CONJONCTURELLE : situation de surproduction globale temporaire (IX, début).
- CRISE STRUCTURELLE : situation où des problèmes fondamentaux affectent la reproduction du système (IX, début).

DIVISION DU TRAVAIL :

- DIVISION DE LA PRODUCTION SOCIALE = *division du travail social*.
- DIVISION DU TRAVAIL SOCIAL : répartition de l'ensemble du *travail* entre différentes *branches* spécialisées et interdépendantes (VII, 2.1.1.b).

¹ Les *termes italiques* renvoient à des concepts définis dans le lexique. Les *chiffres et lettres entre parenthèses* renvoient au passage du livre où le concept est expliqué.

- DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL : *division du travail social* entre pays, répartition de la production mondiale entre différents pays relativement spécialisés et interdépendants (VII, 2.1.2).
- DIVISION SOCIALE DU TRAVAIL : répartition du *travail* entre classes ou groupes sociaux distincts (VII, note 8).
- DIVISION TECHNIQUE DU TRAVAIL : répartition du *travail* entre différentes catégories de *travailleurs* spécialisés et interdépendants (VII, 2.1.1.a).

DOMINATION :

- DOMINATION FORMELLE : domination exercée sur les *salariés* par les *capitalistes*, du simple fait que ceux-ci contrôlent la propriété des *moyens de production* (VII, 1.2.2.a).
- DOMINATION REELLE : domination exercée sur les *salariés* par les *capitalistes*, du fait que ceux-ci contrôlent à la fois la propriété et le fonctionnement des *moyens de production* (VII, 1.2.2.a).

ENTREPRISE : *unité de production* produisant des *marchandises* (I, 2.1.1.a).

EQUIVALENT MONETAIRE DES VALEURS : rapport entre les *valeurs* exprimées en unités monétaires et les mêmes *valeurs* exprimées en heures de *travail* (II, 3.2.1.b).

FORCE DE TRAVAIL : ensemble des facultés physiques et intellectuelles rendant l'être humain apte au *travail* (I, 1.2.2.a).

INDEPENDANT : propriétaire privé de *moyens de production*, produisant des *marchandises* sans recourir à l'utilisation de la *force de travail* de *salariés* (I, 2.1.2.c).

INSTITUTION (d'intérêt public) : *unité de production* de la sphère professionnelle, qui produit des biens ou services collectifs non marchands (I, 2.1.1.b).

MACRO-ECONOMIE ET MICRO-ECONOMIE :

- MACRO-ECONOMIE : étude des phénomènes économiques considérés d'un point de vue global (pays ou ensemble de pays) (I, note 2).
- MICRO-ECONOMIE : étude des phénomènes économiques considérés d'un point de vue particulier (individu, entreprise, branche, éventuellement pays) (I, note 2).

MARCHANDISE : produit du *travail* humain vendu sur le marché (II, 1.) ; produit du *travail indirectement social* (II, 2.1.1.b).

MONNAIE : lien social concret utilisé dans l'échange des *marchandises* (II, 3.1.).

MOYENS DE CONSOMMATION : biens et services destinés à satisfaire les besoins et aspirations des individus (I, 1.2.1.b).

MOYENS DE PRODUCTION : biens et services destinés à produire d'autres biens et services (I, 1.2.1.b) ; ensemble des *moyens de travail* et des *objets de travail* (I, 1.2.2.b).

MOYENS DE TRAVAIL : moyens techniques (outils, machines...) utilisés pour réaliser un *travail* (I, 1.1.2.b).

OBJETS DE TRAVAIL : objets (matières brutes ou matières premières) transformés par le *travail* (I, 1.2.2.b).

OBSOLESCENCE : vieillissement technologique des *moyens de travail*, par opposition à leur usure physique (VII, 3.2.2.a).

PETIT PRODUCTEUR MARCHAND = *indépendant* (I, 2.1.2.c).

PLUS-VALUE : *survaleur* exprimée en termes monétaires (III, 1.3.1.).

- PLUS-VALUE ABSOLUE : supplément de *plus-value* résultant de l'allongement du *travail présent* (VIII, 1.1. et note 2).
- PLUS-VALUE RELATIVE : supplément de *plus-value* résultant de la réduction du *travail nécessaire* (VIII, 1.2. et note 2).

POLITIQUES KEYNESIENNES ET NEO-LIBERALES

- POLITIQUES KEYNESIENNES : politiques d'accroissement des salaires et des dépenses publiques (IX, 2.2.2.).
- POLITIQUES NEO-LIBERALES : politiques de limitation des salaires et des dépenses publiques (IX, 3.1.2.).

POUVOIR DE MARCHE : capacité de fixer ou d'obtenir des *prix effectifs* assurant un *revenu (perçu)* ou un *taux de profit* supérieurs à la moyenne (II, 3.2.2.b ; V, 1.2.1.).

PRIX : expression de la *valeur* d'une *marchandise* en *monnaie* ; quantité de *monnaie* contre laquelle s'échange une *marchandise* (II, 3.1.).

- NIVEAU GENERAL DES PRIX : *prix* unitaire moyen des *marchandises* (II, 3.2.1.b).
- PRIX DE LIBRE CONCURRENCE : *prix effectif* fluctuant selon les rapports entre l'offre et la demande (V, 1.2.1.).
- PRIX DE MONOPOLE : *prix effectif* fixé par les *entreprises* à un niveau qui leur assure un *taux de profit* supérieur à la moyenne (V, 1.2.1.).
- PRIX DE PRODUCTION : *prix* théorique assurant l'égalité entre le *taux de profit* moyen de la branche considérée et le *taux de profit* moyen général (A, 10.2.1.).
- PRIX EFFECTIF (ou PRIX DE MARCHE) : *prix* effectivement en vigueur sur le marché (II, 3.2.1.).
- PRIX REGLEMENTE : *prix* fixé par les pouvoirs publics (V, 1.2.1.).
- PRIX SIMPLE : *prix* théorique égal à la *valeur sociale unitaire* multipliée par l'*équivalent monétaire des valeurs* (II, 3.2.1.).

PRODUCTIF : voir *travail productif*, voir *capital productif*.

PRODUCTION :

- PETITE PRODUCTION MARCHANDE : *production marchande* effectuée par des *indépendants*.
- PRODUCTION CAPITALISTE : *production marchande* dirigée par des *capitalistes*.
- PRODUCTION MARCHANDE : production de biens et services destinés au marché (I, 2.1.1.a).
- PRODUCTION NON MARCHANDE : production de biens et services non destinés au marché (I, 2.1.1.b).

PRODUCTIVITE (DU TRAVAIL) :

- PRODUCTIVITE APPARENTE DU TRAVAIL : rapport entre la quantité produite et le nombre de travailleurs (A, 4.1.1.).
- PRODUCTIVITE DU TRAVAIL PRESENT : rapport entre la quantité produite et le nombre d'heures de *travail présent* (A, 4.1.1.).
- PRODUCTIVITE GLOBALE DU TRAVAIL : rapport entre la quantité produite et le nombre d'heures de *travail présent* et de *travail passé* nécessaires pour la produire (A, 4.1.1.).

PROFIT : différence entre le *capital-argent* récupéré et le *capital-argent* investi (III, 2.2.2.) ; *plus-value* créée par les *salariés*, augmentée ou diminuée de la *plus-value* obtenue ou cédée par transfert (V, 1.1. et 1.2. ; A, 10.2.).

PROPRIETE REELLE : pouvoir de décision effectif (par opposition à la simple propriété juridique) (I, note 13).

REALISATION DE LA VALEUR : le fait que la *valeur*, de simple potentialité, devient une réalité (par la vente de la *marchandise*) (II, 2.1.2.b).

REPRODUCTION :

- REPRODUCTION ELARGIE : croissance de la production (une partie du *profit* étant *accumulée*) (III, 2.2.2.).
- REPRODUCTION SIMPLE : reproduction de la production à la même échelle (tout le *profit* étant consommé) (III, 2.2.2.).

REVENU :

- REVENU CREE : équivalent monétaire de la *valeur nouvelle* (II, 4.1.1.)
- REVENU PERÇU : revenu effectivement obtenu (par un *travailleur*, ou une *entreprise*, ou une *branche*, etc.) (II, 4.2.2.).

SALAIRE MONETAIRE (ou SALAIRE NOMINAL, ou salaire en euros courants) :

1. dans un système exclusivement capitaliste : somme d'*argent* obtenue de la vente de la *force de travail* (III, 1.3.3.a).
2. dans un système avec secteur institutionnel, il faut distinguer (voir VI, 3.3.1.) :
 - SALAIRE BRUT : somme du *salaire direct* et du *salaire collectivisé*.
 - SALAIRE COLLECTIVISE : partie du *salaire-coût* consistant en impôts directs payé par le *salarié*.
 - SALAIRE-COUT : *prix* à payer pour l'achat de la *force de travail*.
 - SALAIRE DIRECT (ou salaire net, ou salaire individualisé) : somme d'*argent* obtenue directement de la vente de la *force de travail*.
 - SALAIRE INDIRECT : prestations de sécurité sociale (financées en principe par le *salaire solidarisé*).
 - SALAIRE SOCIALISE : somme du *salaire solidarisé* et du *salaire collectivisé*.
 - SALAIRE SOLIDARISE : partie du *salaire-coût* consistant en cotisations sociales (salariales et patronales).

SALAIRE REEL (ou salaire en euros constants) :

1. dans un système exclusivement capitaliste : nombre de *marchandises* achetées avec le *salaire monétaire*, ou pouvoir d'achat du *salaire monétaire* (III, 1.3.3.a).
2. dans un système avec secteur institutionnel, il faut distinguer (voir VI, 3.3.2.) :
 - SALAIRE REEL COLLECTIF : nombre de produits collectifs non marchands accessibles au *salarié*.
 - SALAIRE REEL DIRECT : nombre de *marchandises* achetées avec le *salaire direct*, ou pouvoir d'achat du *salaire direct*.
 - SALAIRE REEL INDIRECT : nombre de *marchandises* achetées avec le *salaire indirect*, ou pouvoir d'achat du *salaire indirect*.
 - SALAIRE REEL SOCIALISE : somme du *salaire réel collectif* et du *salaire réel indirect*.
 - SALAIRE REEL TOTAL : somme du *salaire réel direct* et du *salaire réel socialisé*.

SALARIE : *travailleur* vendant sa *force de travail* en échange d'un *salaire monétaire* (I, 2.1.2.a).

SOCIALISATION DE LA PRODUCTION : interdépendance croissante entre les producteurs (VII, 2.1.).

SURTRAVAIL : différence entre la durée du *travail présent* d'un *salarié* et le *travail nécessaire* (III, 1.1.).

SURVALEUR : différence entre la *valeur nouvelle* créée par un *salarié* et la *valeur correspondante* (III, 1.1.).

TAUX DE PLUS-VALUE : rapport entre la *plus-value* créée (ou la *survaleur* créée) et le *capital variable* dépensé (ou la *valeur de la force de travail*) (IV, 1.1.).

TAUX DE PROFIT : rapport entre le *profit* obtenu et le *capital-argent* investi (*capital constant* + *capital variable*) (IV, 1.3.).

TAUX DE SURTRAVAIL : rapport entre le *surtravail* et le *travail nécessaire* (IV, 1.1.).

TRAVAIL : production de biens ou services (par opposition à la consommation) (I, 1.1.) ; mise en œuvre de la *force de travail* (I, 1.2.2.a).

- TRAVAIL ABSTRAIT : travail consacré à la production de marchandises et envisagé dans son seul aspect de *travail indirectement social* (II, 2.1.1.b).

- TRAVAIL AUTONOME : *travail* dont la reproduction est soumise à des normes propres (I, 2.2.1.).
- TRAVAIL COMPLEXE : *travail* de qualification supérieure à la moyenne (A, 7.1.1.).
- TRAVAIL CONCRET : *travail* envisagé dans ses divers aspects matériels concrets, perceptibles (II, 2.1.1.b).
- TRAVAIL DIRECTEMENT SOCIAL : *travail* dont l'utilité sociale est reconnue de manière directe par l'autorité publique, indépendamment d'une vente sur le marché (I, 2.1.1.b).
- TRAVAIL DOMESTIQUE : *travail* réalisé sans contrepartie monétaire par et pour des membres de ménages (I, 2.2.).
- TRAVAIL HETERONOME : *travail* dont la reproduction est soumise à des normes extérieures (I, 2.1.1.a et b).
- TRAVAIL INDIRECTEMENT SOCIAL : *travail* dont l'utilité sociale est reconnue de manière indirecte, par le biais de la vente du produit sur le marché (I, 2.1.1.a).
- TRAVAIL NECESSAIRE : partie du *travail présent* du salarié qui crée la *valeur correspondante* (III, 1.1.).
- TRAVAIL PASSE : *travail* incorporé dans les *moyens de production* utilisés (II, 2.2.1.a).
- TRAVAIL PRESENT : *travail* presté par le travailleur considéré (II, 2.2.1.a).
- TRAVAIL PRIVE : *travail* utile au seul producteur (I, 2.2.1.).
- TRAVAIL PRODUCTIF :
 - a) sens large : *travail* créateur de *valeur* et de *revenu* = *travail* consacré à la production de *marchandises* (VI, 5.3.1.a).
 - b) sens strict : *travail* créateur de *survaleur* et de *plus-value* = *travail* d'un *salarié* consacré à la production de *marchandises* (VI, 5.3.1.b).
- TRAVAIL PROFESSIONNEL : *travail* réalisé en vue d'obtenir un revenu (II, début de la section 2).
- TRAVAIL SIMPLE : *travail* de qualification moyenne (A, 7.1.1.).
- TRAVAIL SOCIAL : *travail* utile à d'autres qu'au producteur lui-même (I, 2.1.1.).

TRAVAILLEUR : individu considéré en tant que producteur de biens ou services (par opposition au consommateur) (I, 1.1.).

UNITE DE PRODUCTION : entité sociale au sein de laquelle se réalise le *travail* (I, 1.2.3.).

VALEUR :

1. sens qualitatif : *travail indirectement social* (II, 2.1.1.b).
 2. sens quantitatif : nombre d'heures de *travail* nécessaires à la production d'une *marchandise* = temps de *travail passé et présent* requis pour la production d'une *marchandise* = somme de la *valeur ancienne* transférée et de la *valeur nouvelle* créée par le *travail* (II, 2.2.1.a).
- VALEUR AJOUTEE = *valeur nouvelle* (II, note 29).
 - VALEUR ANCIENNE (ou VALEUR PASSEE) : *valeur* des *moyens de production* achetés (II, 2.2.1.a).
 - VALEUR CORRESPONDANTE : partie de la *valeur nouvelle* créée par un *salarié* égale à la *valeur de la force de travail* (III, 1.1.).
 - VALEUR INDIVIDUELLE : quantité de *travail* requise par une *entreprise* particulière pour produire une *marchandise* (II, 2.2.1.b).
 - VALEUR NOUVELLE (ou VALEUR PRESENTE) : *valeur* ajoutée par le *travail présent* consacré à la production de *marchandises* (II, 2.2.1.a).
 - VALEUR SOCIALE : quantité de *travail* requise en moyenne pour produire une *marchandise* (II, 2.2.1.b).

- VALEUR TOTALE : *valeur* d'un ensemble de *marchandises* (II, 2.2.1.c).

- VALEUR UNITAIRE : *valeur* d'une unité de *marchandise* (II, 2.2.1.c).

VALEUR D'ECHANGE : proportion d'échange entre *marchandises* (ou entre *marchandises* et *monnaie*) (II, note 22).

VALEUR DE LA FORCE DE TRAVAIL : *valeur* des *moyens de consommation* achetés par un *salarié* (III, 1.1.).

VALEUR D'USAGE :

- 1er sens : bien ou service utile (I, 1.1.).

- 2ème sens : caractère utile d'une *marchandise* (pour l'acheteur) ou d'un produit non marchand (pour l'utilisateur) (I, note 1).

REPONSES AUX QUESTIONS

Chapitre I

A. Principes de base

- 1.1. Voir note 2 (+ lexique)
- 1.2. Voir § 1.1. (+ lexique).
- 1.3. Voir points 1.2.1. et 1.2.2. (+ lexique).
- 1.4. Voir § 1.2.
- 1.5. (a et b) Voir § 1.3.
- 1.6. Voir lexique (+ les passages pertinents de la section 2).
- 1.7. Voir point 2.1.2.c.
- 1.8. a) Voir début du point 2.3.1.
b) - Les entreprises produisent pour le marché, pas les autres unités de production ;
- les entreprises capitalistes et les entreprises publiques produisent des marchandises en recourant à du travail salarié, mais les premières appartiennent à des capitalistes, tandis que les secondes appartiennent à des pouvoirs publics ;
- les institutions publiques et les institutions privées produisent des biens ou services collectifs non marchands en recourant à du travail salarié, mais les premières appartiennent à des pouvoirs publics, tandis que les secondes appartiennent à des personnes privées ;
- les entreprises publiques et les institutions publiques appartiennent à des pouvoirs publics, mais les premières produisent des marchandises, tandis que les secondes produisent des biens ou services collectifs non marchands.
c) Pour les entreprises et les institutions : voir point 2.1.1. ; pour la sphère non professionnelle : voir point 2.2.1. (Pour toutes les unités de production, voir également lexique + exemple hypothétique en réponse à la question 1.15.).

B. Approfondissement

- 1.9. Voir note 4a.
- 1.10. Voir note 3.
- 1.11. Voir note 6.
- 1.12. a) Voir note 13 pour les capitalistes ; la même remarque s'applique aux indépendants pour les moyens de production et l'argent.
b) La location peut suffire (cas des immeubles, des voitures, etc.) : l'important est que l'entreprise réussisse à céder le droit d'usage sur le produit contre paiement d'un prix (le loyer, etc.).
c) Voir note 11.

C. Applications

- 1.13. —
- 1.14. a) La production des soins de santé, comme la production de n'importe quel bien ou service, peut se trouver dans plusieurs des rectangles distingués, voire même dans tous. (Voyez les exemples concernant l'enseignement au 2e alinéa du point 2.3.1. ; développez des exemples analogues en ce qui concerne les soins de santé.)
b) Le travail en noir est du travail professionnel caché (non déclaré, non officiel, échappant au fisc). On peut donc le trouver dans tous les rectangles où se réalise du travail professionnel, c'est-à-dire dans les rectangles A, B et C. (On peut éventuellement le trouver dans les associations volontaires, dans la mesure où celles-ci engagent certains salariés. Mais on ne trouve pas de travail en noir dans les ménages, car les travailleurs professionnels qui y exercent des activités appartiennent en fait à d'autres unités de production que les ménages : voir note 15).
c) Tout dépend de la définition du secteur formel et du secteur informel. Certains assimilent le secteur informel à l'économie souterraine, c'est-à-dire à l'ensemble des unités de production cachées (non déclarées, non officielles, échappant notamment au fisc) : dans ce cas, le secteur informel inclut certaines entreprises capitalistes (A1), des entreprises indépendantes (B1 et B2), des associations

volontaires (D1) (il ne peut inclure les entreprises publiques et les institutions publiques, qui relèvent directement des pouvoirs publics, ni les institutions privées, qui sont financées par les pouvoirs publics). D'autres assimilent le secteur formel aux unités de production « classiques » dans le système capitaliste, c'est-à-dire des unités de production déclarées (marchandes ou non marchandes) recourant à du travail salarié : dans ce cas, le secteur informel inclut toutes les entreprises indépendantes et les associations volontaires, de même que les entreprises capitalistes « souterraines ».

d) Le travail de l'étudiant est une préparation à la vie professionnelle mais il ne répond pas à la définition du travail énoncée au § 1.1. : travail = activité de production. Le travail de l'étudiant constitue en fait une activité de consommation. Une exception cependant : par ses recherches (mémoire, thèse), l'étudiant peut participer à la production de connaissances nouvelles ; un tel travail (qui répond à la définition ci-dessus) s'insère dans une unité de production (l'université) qui relève normalement de la rubrique C1 ou C2, éventuellement A1.

1.15. (Exemple hypothétique)

a) Mes *activités professionnelles* sont de deux types :

- D'une part, j'enseigne les mathématiques dans une école privée subventionnée (donc dans une « institution privée d'intérêt public »). J'y réalise un travail directement social : mon activité est en effet reconnue comme socialement utile par les pouvoirs publics (qui en assurent le financement), sans que j'aie à vendre mes cours aux élèves. J'y réalise un travail hétéronome, car je suis soumis aux normes dictées par les pouvoirs publics (quant au taux d'encadrement, au contenu des programmes, etc.).

- D'autre part, je gagne également ma vie en donnant des cours particuliers (parfois « en noir », je l'avoue : je ne déclare pas tous mes gains au fisc ; mais c'est sans importance pour répondre à la question posée). Ici, je puis être assimilé à une « entreprise indépendante individuelle ». Il s'agit d'un travail indirectement social, car l'utilité sociale de mon travail n'est reconnue que dans la mesure où je rencontre des acheteurs prêts à payer ces cours particuliers. Il s'agit également d'un travail hétéronome, mais pour d'autres raisons : ici je suis soumis aux lois du marché (y a-t-il une demande prête à payer des cours particuliers ?) et aux lois de la concurrence (suis-je compétitif par rapport à mes concurrents quant à la qualité, quant au prix demandé, quant à la localisation, etc. ?).

b) Mes *activités non professionnelles* sont très diverses :

- Je prépare les repas familiaux deux jours par semaine. Ce travail domestique dans l'unité de production « ménage » est un travail autonome : même si je me soumetts entièrement aux directives de mon conjoint, le fait important est que ce travail n'est soumis ni aux injonctions des pouvoirs publics, ni aux lois du marché. Il s'agit d'un travail social (et non privé), puisque les repas produits sont destinés à tous les membres de la famille (et pas seulement à moi).

- J'exerce occasionnellement des activités bénévoles dans une clinique privée. Je ne sais si celle-ci est une « entreprise capitaliste » ou une « entreprise privée sans but lucratif » ; ce qui est certain, c'est qu'elle utilise des travailleurs salariés (ou assimilés) et que les soins sont vendus aux malades (peu importe ici que les malades soient plus ou moins remboursés par la sécurité sociale). Le travail réalisé dans cette clinique constitue du travail indirectement social (reconnu socialement utile par le fait que les malades y achètent des soins) et du travail hétéronome (soumis aux lois du marché et de la concurrence) ; il en va de même pour le bénévolat que j'y exerce (si par exemple la clinique en question doit fermer ses portes par manque de clients, le bénévolat que j'y exerce est – lui aussi – sanctionné par le marché).

- J'exerce occasionnellement des activités gratuites de bricolage chez mes voisins. Je puis considérer que ces activités constituent également du travail domestique (travail gratuit réalisé par et pour des membres de ménages), même si ici je travaille pour les membres d'un autre ménage. Il s'agit ici, comme pour le travail domestique à l'intérieur de mon ménage, d'un travail autonome et d'un travail social (pour les mêmes raisons que ci-dessus).

1.16. —

Chapitre II

A. Principes de base

2.1. Voir section 1 (+ résumé).

2.2. Voir point 2.1.1.b (+ lexique).

2.3. a) Voir introduction du point 2.1.1.

b) Voir point 2.1.1.b.

2.4. a) Voir point 2.2.1.a (+ lexique).

b) Voir point 2.2.1.b et c (+ lexique).

- 2.5. a) Voir point 2.2.3.b.
b) Voir point 2.2.3.c.
- 2.6. Voir point 3.2.1.b (+ résumé).
- 2.7. a) Voir point 3.2.1.a et b (+ résumé et lexique).
b) Voir point 3.2.2.a.
c) Voir point 3.2.2.b.
d) Voir point 3.2.3.
- 2.8. a) Voir point 4.1.1.
b) Voir point 4.1.2.a.
- 2.9. a) Voir point 4.1.2.b.
b) Voir point 4.1.2.c.
c) Dans le secteur de production non marchande, il n'y a pas de création de valeur (voir point 2.1.2.a), et donc pas de création de revenu.

B. Approfondissement

- 2.10. Voir point 2.1.1.a.
- 2.11. Voir note 12.
- 2.12. Voir § 3.1.
- 2.13. Voir note 22 (+ lexique).
- 2.14. a) Voir point 3.2.2.c et note 25.
b) Voir note 26.
- 2.15. Le stock d'inventures incorpore du travail, mais ce travail n'est pas (encore) reconnu comme travail indirectement social, comme valeur (voir note 9).
- 2.16. Le produit de la nature a toujours une valeur d'usage, une utilité (voir chap. I, § 1.1.) ; il peut avoir un prix s'il est approprié privativement et vendu (voir chap. II, note 3) ; même s'il est vendu, il n'est pas une marchandise et n'a pas de valeur (voir chap. II, § 1.1. et point 2.1.2.a).
- 2.17. Voir point 4.2.2.

C. Applications

- 2.18. Il y a création de valeur (travail indirectement social) dans le secteur de production marchande, pas dans le secteur de production non marchande. Il y a donc création de valeur de la part du chauffeur de taxi et de l'agriculteur (sauf si celui-ci vit en autosubsistance) et éventuellement de l'enseignant (cours particuliers, ou école financée essentiellement par la *vente* des services d'enseignement). Il n'y a pas création de valeur de la part de l'homme ou la femme au foyer (membre d'un ménage), du fonctionnaire (membre d'une institution), du délégué syndical (membre d'une association volontaire).
- 2.19. a) Valeur ancienne transférée annuellement = 30.000h. En effet :
1. matières premières : 1.000.000 €/E = 10.000h
2. machines : (20.000.000 € : 10)/E = 20.000h
Valeur nouvelle créée annuellement = 20.000h (= 8h/jour × 250jours/an × 10).
Valeur totale du produit annuel = 50.000h.
b) Valeur ancienne transférée par unité = 30h (= 30.000h : 1.000 unités).
Valeur nouvelle ajoutée par unité = 20h (= 20.000h : 1.000 unités).
Valeur (ancienne + nouvelle) par unité = 50h.
- 2.20. a) Les différences de prix entre voitures et bicyclettes s'expliquent avant tout par les différences dans leurs valeurs sociales unitaires respectives.
b) Les différences de prix entre divers modèles d'une même marque peuvent s'expliquer par des différences dans la quantité de valeur (un modèle plus grand et/ou plus perfectionné incorpore davantage de travail) ainsi que par des différences dans les rapports de forces (concurrence plus ou moins intense, différenciation plus ou moins appréciée du produit : voir point 3.2.2.b).
c) L'évolution du prix moyen des voitures ou des bicyclettes dépend des progrès de la productivité dans la branche (qui font baisser la valeur sociale unitaire) et de l'évolution de l'équivalent monétaire des valeurs (qui tend à augmenter) : prix moyen = valeur sociale unitaire × E. Une hausse du prix moyen des voitures ou des bicyclettes signifie que les progrès de la productivité dans la branche sont moins importants que la hausse de E.
- 2.21. —

Chapitre III

A. Principes de base

- 3.1. Voir § 1.1. (+ résumé).
- 3.2. Voir point 1.3.1. (+ résumé).
- 3.3. Voir point 1.3.3.a (+ lexique).
- 3.4. Le schéma III.4. ne contredit nullement le schéma II.5. ; il le reprend et le complète en ajoutant la division du travail présent (en travail nécessaire et surtravail) et celle du revenu créé (en salaire et plus-value).
- 3.5. a) Voir point 2.2.1.a et b.
b) Voir point 2.2.2., derniers alinéas.
c) Voir point 2.2.3.
- 3.6. Voir point 2.2.2., y compris les notes 18 et 20.

B. Approfondissement

- 3.7. Voir note 3 (+ lexique).
- 3.8. Voir note 8.
- 3.9. - Dans le secteur de production *marchande*, tous les salariés créent de la plus-value (voir point 1.3.2.b), *sauf* les cas exceptionnels où le salaire est égal ou supérieur à l'équivalent monétaire des valeurs (voir note 9).
- Dans le secteur de production *non marchande*, aucun salarié ne crée de la valeur et du revenu, aucun ne peut donc créer de la survaleur et de la plus-value (qui font partie intégrante de la valeur et du revenu créés). Par contre, les salariés du secteur non marchand fournissent du travail *et du surtravail* : la durée de leur travail est normalement supérieure à la valeur de leurs moyens de consommation (sauf les mêmes cas exceptionnels de salaires égaux ou supérieurs à E) (voir chap. VI, § 5.1. et point 5.3.2.).
- 3.10. Voir note 16.
- 3.11. L'achat de moyens de production de *remplacement* (quand les moyens de production initiaux sont consommés, physiquement usés ou technologiquement dépassés) se fait en principe avec le *capital constant récupéré* par la vente des marchandises produites. L'achat de moyens de production *supplémentaires* (l'investissement net) se fait avec le *profit*.
- 3.12. Voir point 1.3.3.c.
- 3.13. Voir note 21.

C. Applications

- 3.14. Pour qu'il y ait création de plus-value, il faut qu'il y ait production *marchande* (d'où création de valeur et de revenu) réalisée par du travail *salarié* (d'où création de survaleur et de plus-value). Il y a donc création de plus-value de la part de l'agriculteur et du chauffeur de taxi, pour autant que ceux-ci soient des salariés et non des indépendants ; les enseignants salariés dans le secteur marchand créent aussi de la plus-value. Par contre, il n'y a pas création de valeur et de revenu, et donc pas création de survaleur et de plus-value, de la part de l'homme ou la femme au foyer (membre d'un ménage), de la part du fonctionnaire (membre d'une institution), de la part du délégué syndical (membre d'une association volontaire).
- 3.15. Voir tableau III.3. (+ note 12.b).
- 3.16. —

Chapitre IV

A. Principes de base

- 4.1. Voir point 2.1.1. pour la formule, puis :
a) Voir point 2.1.2.
b) Voir points 2.1.2 et 2.1.3.
c) Voir point 2.1.2.
- 4.2. Voir note 3.

- 4.3. Voir point 2.2.1. pour la formule, puis :
 - a) Voir point 2.2.2.
 - b) Voir points 2.2.2. et 2.2.3.
- 4.4. (a et b) Voir point 2.3.1.

B. Approfondissement

- 4.5. La hausse du niveau de vie (= diminution de l'exploitation *physique*) ne supprime pas le surtravail, l'exploitation *économique* (qui peut même augmenter). Cette exploitation économique n'est pas un postulat, c'est une réalité démontrable (par la théorie, par les statistiques, par l'approche empirique : voir chap. III, point 1.2.3.).
- 4.6. Voir note 9.

C. Applications

- 4.7.
 - a) La liaison des salaires nominaux à l'indice des prix à la consommation assure la stabilité des salaires réels (voir la formule du salaire réel au chap. III, point 1.3.3.a). Puisque les progrès de la productivité font baisser la valeur par moyen de consommation, cette politique contribue à augmenter le taux de plus-value (voir la formule développée du taux de plus-value).
 - b) Si les salaires nominaux augmentent moins que l'indice des prix à la consommation, les salaires réels diminuent, ce qui renforce l'augmentation du taux de plus-value.
 - c) Si les salaires *réels* augmentent autant que la productivité générale (+ 10 % par exemple), le taux de plus-value tend à rester constant : en effet, la hausse des salaires réels est compensée par une baisse équivalente de la valeur par moyen de consommation.
 - d) En période de hausse de prix, les salaires réels augmentent nécessairement moins que les salaires nominaux (voir la formule du salaire réel au chap. III, point 1.3.3.a). Si l'on augmente les salaires *nominaux* autant que la productivité générale (+ 10 % par exemple), les salaires réels, eux, augmenteront *moins* que la productivité générale : ils augmenteront par exemple de 6 %, alors que la valeur par moyen de consommation baisse de 10 %. Cela tend à accroître le taux de plus-value.
 - e) Si la *durée* du travail diminue parallèlement aux progrès de la productivité générale (parallèlement à la baisse de la valeur par moyen de consommation), le taux de plus-value tend à rester constant.
- 4.8. et 4.9. —

Chapitre V

A. Principes de base

- 5.1.
 - a) Voir § 1.1. (+ résumé).
 - b) Voir points 1.1.2. et 1.3.1. (+ résumé).
- 5.2.
 - a) Voir point 1.2.1. (+ résumé).
 - b) Voir points 1.2.2. et 1.3.1. (+ résumé).
- 5.3. Voir début de la section 1 (+ résumé).
- 5.4. Voir point 1.3.2.
- 5.5. Voir points 2.1.1. et 2.2.1. (+ résumé).
- 5.6. Voir point 2.2.2.
- 5.7. Voir point 2.3.2.

B. Approfondissement

- 5.8. Le profit plus élevé des entreprises plus mécanisées (ou automatisées) provient d'une *redistribution* de la plus-value totale, laquelle est *créée* par le surtravail de l'ensemble des salariés du secteur marchand (voir réponse aux questions 5.1. et 5.3.). Le surtravail comme source de profit n'est pas un postulat, mais une réalité démontrable.
- 5.9.
 - a) La plus-value globale est *créée* par le surtravail des salariés dans les entreprises. (Il faut en outre que les marchandises produites soient effectivement vendues : sinon, le travail ne crée pas de valeur et de revenu, le surtravail ne crée pas de survaleur et de plus-value.)
 - b) La plus-value globale est *répartie* par les mécanismes du marché, par les prix en vigueur sur le marché : par l'existence d'un prix uniforme égal au prix simple dans le premier cas (répartition de la plus-value entre entreprises inégalement mécanisées au sein d'une branche « moyenne »), par

- l'existence de prix effectifs différents des prix simples dans le deuxième cas (répartition de la plus-value entre branches plus ou moins « fortes »).
- 5.10. a) Diminuer les salaires permet de reconstituer une marge de profit (le rectangle V diminue de hauteur) ; mais cette solution n'est valable qu'à court terme (à plus ou moins long terme, de nouveaux progrès techniques chez les concurrents font baisser la valeur sociale unitaire et anéantissent la marge de profit de l'entreprise 3).
 b) L'introduction de progrès techniques suffisants est la solution à long terme par excellence (la valeur individuelle unitaire devient égale ou inférieure à la valeur sociale unitaire) ; mais l'entreprise 3 doit pouvoir emprunter le capital-argent nécessaire...
 c) L'absorption fait disparaître l'entreprise 3 comme société juridiquement distincte ; l'entreprise 1 dispose du capital-argent nécessaire pour maintenir l'établissement absorbé... si elle le souhaite.
 d) Les subsides permettent à l'entreprise 3 de se maintenir à court terme ; à long terme, la baisse de la valeur sociale unitaire oblige à recourir à des subsides de plus en plus importants... jusqu'au moment où ceux-ci sont jugés « excessifs » et abandonnés.
 e) L'entreprise sous-traitante peut se maintenir à long terme... tant qu'elle est capable de respecter les conditions fixées par la grande entreprise.
 f) L'accord monopoliste permet à l'entreprise 3 de se maintenir à long terme... tant que dure l'accord (les branches lésées peuvent chercher à casser l'accord ; d'autre part, les entreprises les plus efficaces peuvent avoir intérêt à dénoncer l'accord, à s'agrandir en réduisant les prix, éliminant ainsi les entreprises marginales).
 g) La différenciation du produit est une solution à long terme, mais qui reste aléatoire (les concurrents peuvent imiter le produit, les consommateurs peuvent estimer que le prix à payer est trop élevé, etc.).
 h) La coopérative ouvrière marginale peut subsister sans faire de profit, elle est donc viable dans les conditions décrites au graphique V.2. ; à long terme, les progrès techniques chez les concurrents font baisser la valeur sociale unitaire et obligent les coopérateurs à se contenter de revenus de plus en plus réduits... jusqu'à leur disparition (voir chap. VI, point 1.3.1.).
 i) L'entreprise publique marginale peut subsister sans faire de profit, elle est donc viable dans les conditions décrites au graphique V.2. ; à long terme, les progrès techniques chez les concurrents font baisser la valeur sociale unitaire et obligent les pouvoirs publics à verser des subsides de plus en plus importants... jusqu'à ce que ceux-ci soient jugés excessifs (voir chap. VI, point 2.3.1.).
- 5.11. Les mesures *sélectives* (destinées uniquement aux petites entreprises) profitent évidemment aux petites entreprises et présentent des aspects contradictoires pour les grandes entreprises : en négatif, des prélèvements ; en positif, le maintien de transferts de plus-value (voir point 2.1.1.). Les mesures *générales* profitent surtout aux grandes entreprises (voir point 2.1.2.).

C. Applications

5.12. et 5.13. —

Chapitre VI

A. Principes de base

- 6.1. Les *trois* entreprises produisent des marchandises. L'entreprise *capitaliste* et l'entreprise *publique* (au contraire de l'entreprise indépendante) utilisent du travail salarié. L'entreprise *capitaliste* (au contraire de l'entreprise indépendante et de l'entreprise publique) produit pour le profit et ne subsiste que si elle fait du profit. (Voir § 1.1. et 2.1.).
- 6.2. (a, b) Voir § 1.1. et point 1.3.2.a.
- 6.3. a) Voir § 1.1. et point 1.3.1. (+ résumé).
 b) Voir § 2.1. et point 2.3.1. (+ résumé).
- 6.4. (a, b) Voir § 3.1. (+ résumé).
- 6.5. a) Voir point 1.3.2.b.
 b) Voir point 2.3.2.
 c) Voir § 3.2. (+ résumé).
- 6.6. (a, b) Voir points 3.3.1.a et 3.3.2. (+ résumé).
- 6.7. Voir point 5.2.3. (+ résumé).
- 6.8. a) Voir point 5.3.1. (+ résumé).
 b) Voir point 5.3.2.

B. Approfondissement

- 6.9. a) Compte tenu des transferts de revenu en provenance des *producteurs indépendants*, le profit est *supérieur* à la plus-value créée par les salariés (voir point 1.3.2.a.).
 b) Compte tenu des prélèvements nécessaires pour financer le *secteur institutionnel*, le profit disponible est *inférieur* à la plus-value créée (voir point 3.3.1.b, remarque 5).
- 6.10. Voir réponses aux questions 6.5.b et 6.5.c (pour les subsides, voir également la réponse à la question 5.5. du chapitre V).
- 6.11. Voir § 4.2. (+ résumé).

C. Applications

- 6.12. Un même travail, défini par la nature du produit (enseignement, soins de santé, agriculture, etc.) peut se trouver dans n'importe quelle rubrique du tableau I.3. ou dans n'importe quelle colonne du tableau VI.3. Il peut donc être improductif dans les deux sens (exemple : enseignement et soins de santé dans une institution d'intérêt public ou au sein du foyer) ; il peut être productif de revenu mais pas de plus-value (cours particuliers, travail du médecin indépendant) ; et il peut être productif de revenu et de plus-value (enseignant dans une école de conduite automobile, médecin salarié d'une clinique privée).
- 6.13. a) Les fonctionnaires fournissent du surtravail *mais pas* de plus-value ;
 b) les salariés des entreprises publiques fournissent du surtravail *et* de la plus-value ;
 c) les salariés des entreprises privées fournissent du surtravail et de la plus-value, *pour autant* que leur salaire horaire ne soit pas égal ou supérieur à E (voir chap. III, note 9 : la même remarque vaut pour les fonctionnaires et les salariés des entreprises publiques) ;
 d) les indépendants fournissent du « surtravail » et de la « plus-value », *pour autant* que les rapports sur le marché leur soient défavorables (entreprise marginale, entreprise sous-traitante) ;
 e) les capitalistes créent du revenu, mais pas de plus-value (voir chap. III, note 8).
- 6.14. Le développement d'un secteur tertiaire *marchand* peut compenser le recul du secteur secondaire comme source de revenu et de plus-value (voir point 5.3.1.b).
- 6.15. Les capitalistes agricoles ont intérêt à court terme à défendre les paysans marginaux, surtout si cette défense est assurée par des mesures générales (comme le maintien de prix relativement élevés) ; les industriels, par contre, ont des intérêts opposés. (Voir point 1.2.1., y compris la note 4).
- 6.16. a) La réduction des cotisations patronales réduit le salaire-coût, augmente le taux de plus-value et le profit. Mais elle a pour effet de réduire le salaire indirect, au détriment aussi bien des salariés (diminution du niveau de vie) que des entreprises (diminution du marché).
 b) La réduction des cotisations salariales et des impôts sur le revenu permet d'augmenter le salaire net et le salaire réel direct ; mais cela se fait au détriment du salaire réel indirect (solidarisé) et du salaire réel collectif (accessible gratuitement). Pour les entreprises, le taux de plus-value est inchangé, de même que le marché global.
 (Pour a. et b., voir point 3.3.1.b, première remarque).

Chapitre VII*A. Principes de base*

- 7.1. a) Voir § 1.1.
 b) Voir point 1.2.2. (+ résumé).
- 7.2. (a, b) Voir § 1.3. (+ résumé).
- 7.3. (a, b, c) Voir § 2.1. (+ résumé).
- 7.4. (a, b, c) Voir § 2.2. (+ résumé).
- 7.5. Voir point 2.2.1.a (sociétés anonymes, emprunts, sous-traitance).
- 7.6. Voir § 3.2.
- 7.7. Voir point 3.3.1.
- 7.8. Voir point 3.3.1.b.
- 7.9. Voir point 3.3.2.
- 7.10. Voir § 4.1. et § 4.2. (+ chap. I, § 1.3.).
- 7.11. Voir point 4.1.2., 2e alinéa, y compris la note 33.

B. Approfondissement

- 7.12. a) Voir point 1.2.2.a et note 4.
b) Pour les effets positifs, s'inspirer de la note 5.a ; pour les effets négatifs, voir point 4.1.1.
- 7.13. Voir les notes 18 et 21a.
- 7.14. (a, b) Voir points 3.3.1.c et 3.3.2.a.
- 7.15. Voir point 3.3.2.a.

C. Applications

- 7.16. à 7.22. —

Chapitre VIII*A. Principes de base*

- 8.1. a) Voir § 1.1. et § 1.2. (+ résumé).
b) La diminution du travail nécessaire peut résulter, soit d'une baisse simultanée du salaire réel et de la valeur par moyen de consommation, soit d'une hausse du salaire réel plus que compensée par la baisse de la valeur par moyen de consommation.
- 8.2. (a, b, c) Voir point 2.1.1. (+ résumé).
- 8.3. (a, b, c) Voir point 2.1.2. (+ résumé).
- 8.4. Voir point 3.2.1.

B. Approfondissement

- 8.5. Voir point 2.2.1.
- 8.6. Pour les entreprises orientées vers le *marché intérieur*, les salaires constituent à la fois des coûts de production et des débouchés. Pour les entreprises orientées vers l'*exportation*, les salaires nationaux constituent uniquement des coûts de production ; les débouchés sont constitués par les salaires payés à l'étranger.

C. Applications

- 8.7. et 8.8. —
- 8.9. Exemples :
a) En tant que producteur : risque de perte d'emploi, à cause du recours à la main-d'œuvre immigrée (officielle ou clandestine), à cause de la délocalisation, à cause de la concurrence de produits étrangers ; les salaires plus bas des immigrés (surtout clandestins) poussent à la baisse l'ensemble des salaires ; la division des salariés (étrangers/nationaux) affaiblit l'ensemble de la classe ouvrière.
b) En tant que consommateur : l'importation de matières premières ou de produits finis bon marché abaisse le coût de la vie, augmente le pouvoir d'achat ; l'utilisation de main-d'œuvre immigrée bon marché diminue le coût des biens et services produits localement.

Chapitre IX*A. Principes de base*

- 9.1. a) Voir § 1.1.
b) Voir § 2.1.
- 9.2. a) Voir point 1.2.1.
b) Voir point 1.2.2.
- 9.3. a) Voir point 2.2.1.
b) Voir point 2.2.2.
- 9.4. Voir point 2.2.2. et § 3.1.
- 9.5. a) et b) Voir points 3.1.2. et 3.1.3.
c) Voir point 3.1.3.

- 9.6. a) Voir point 3.1.2.
b) Voir introduction du § 3.2.
c) Voir points 3.2.1. et 3.2.2.

B. Approfondissement

- 9.7. Voir § 2.3. (y compris la note 11).
9.8. a) Correct au niveau micro-économique et à court terme.
b) Voir note 16.

C. Applications

9.9. et 9.10. —

Conclusion

A. Principes de base

- C.1. Voir section 1.
C.2. Voir section 2.
C.3. Voir section 3.

B. Approfondissement

- C.4. Voir point 2.2.2.
C.5. a) Voir chap. V, point 1.1.2. (dernier alinéa).
b) Voir chap. IV, fin du point 2.1.2., et chap. VIII, section 2.

C. Applications

C.6. et C.7. —

Annexes théoriques

- A.1. Voir annexe 2.
A.2. a) Voir annexe 3, § 3.1.
b) Voir annexe 3, § 3.2.
A.3. a) Voir annexe 4, point 4.1.1. et § 4.3.
b) Voir annexe 4, points 4.1.2. et 4.3.2.
A.4. Voir annexe 5.
A.5. Voir annexe 6.
A.6. Voir annexe 7.
A.7. Voir annexe 9.
A.8. a) Voir chap. II, point 2.2.2.
b) Voir annexe 5 (§ 5.1., y compris la note 9, pour la conception traditionnelle ; § 5.2. pour la conception alternative).
A.9. a) Voir chap. II, point 2.2.3.
b) Voir chap. II, point 2.2.2.
c) Voir chap. II, note 15a.
d) Voir annexe 5.
e) Voir chap. V, note 7b.
A.10. a) Voir annexe 6, note 16.
b) Voir annexe 6, point 6.2.2.a.
c) Voir annexe 6, point 6.2.2.b.
A.11. Voir annexe 7, point 7.2.3.
A.12. a) Voir annexe 8, point 8.2.3.
b) Voir annexe 8, point 8.2.4.

- A.13. a) Voir annexe 8, point 8.3.1.
b) Voir annexe 8, point 8.3.2.
- A.14. a) Voir annexe 10, § 10.1.
b) Voir annexe 10, § 10.2.
- A.15. (a, b) Voir annexe 10, § 10.2.
- A.16. Voir chap. V, § 1.1., et annexe 10, § 10.2.
- A.17. a) Voir chap. V, fin du point 1.1.2.
b) Voir annexe 10, fin du point 10.2.2.a.
- A.18. a) Voir chap. V, § 1.1.
b) Voir annexe 10, § 10.2.
c) Voir chapitre IV, point 2.3.1., et annexe 9.
- A.19. a) et b) Voir annexe 11, § 11.1.
c) Voir annexe 11, point 11.3.1.
d) Voir annexe 11, note 30.
- A.20. Voir annexe 12.

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Tableau I.1	Le processus de production micro-économique	13
Tableau I.2	Fondements et finalité de la production globale.....	14
Tableau I.3	Une classification des activités et des unités de production	21
Tableau II.1.	Différentes précisions sur le concept de valeur	33
Tableau II.2.	Evolution de l'équivalent monétaire des valeurs (E) dans quelques pays (1972-1992)....	37
Tableau II.3.	Prix simples et prix effectifs, échange égal et échange inégal.....	39
Tableau II.4.	Produit total, somme des valeurs, somme des prix simples et somme des prix effectifs ..	42
Schéma II.5.	Les deux composantes de la valeur et du prix	44
Schéma III.1.	La source du profit	55
Tableau III.2.	Différentes conceptions du salaire.....	61
Tableau III.3.	Travail nécessaire, surtravail et taux de surtravail dans quelques pays (par salarié moyen dans le secteur de production marchande) (année 1992).....	62
Schéma III.4.	Les trois composantes de la valeur et du prix.....	63
Tableau V.1.	Répartition de la plus-value entre entreprises inégalement mécanisées au sein d'une même branche de production « moyenne ».....	83
Graphique V.2.	Répartition de la plus-value entre entreprises inégalement mécanisées au sein d'une même branche de production « moyenne ».....	85
Graphique V.3.	Les effets d'un pouvoir de marché positif.....	87
Schéma VI.1.	Les composantes du salaire et de la consommation salariale	108
Schéma VI.2.	Les composantes de la valeur nouvelle et du revenu créé	109
Tableau VI.3.	Une classification des activités et de leurs résultats	115
Schéma VI.4.	Création et répartition du revenu global	118
Tableau VII.1.	La transformation des techniques de production	126
Tableau VII.2.	Diverses formes de concentration du capital	136
Schéma VIII.1.	La « production de plus-value absolue »	154
Schéma VIII.2.	La « production de plus-value relative »	155
Tableau VIII.3.	Compatibilité entre accroissement du taux de plus-value et accroissement du pouvoir d'achat salarial	157

Schéma VIII.4.	Compatibilité entre accroissement du taux de plus-value et accroissement du pouvoir d'achat salarial	157
Tableau VIII.5.	Compatibilité entre accroissement du profit, accroissement du pouvoir d'achat salarial et accroissement des dépenses publiques	159
Schéma VIII.6.	Compatibilité entre accroissement du profit, accroissement du pouvoir d'achat salarial et accroissement des dépenses publiques.....	160
Tableau VIII.7.	Etats-Unis, 1948-1992 : évolution du taux de plus-value et des variables l'influençant (indices annuels, 1948 = 100)	162
Graphique VIII.8.	Etats-Unis, 1948-1992 : évolution du taux de plus-value et des variables l'influençant (indices annuels, 1948 = 100)	163
Tableau IX.1.	Le contexte socio-économique après la deuxième guerre et son influence sur la croissance.....	175
Encadré IX.2.	Les conditions pour résoudre les contradictions inhérentes aux salaires et aux dépenses publiques.....	179
Tableau IX.3.	Les étapes de la croissance et de la crise depuis 1950	180
Tableau IX.4.	Comparaison entre une économie capitaliste et une économie démocratique	186
Graphique et tableau A.1.	Évolution du prix simple et du prix effectif (indices) (exemple hypothétique)	201
Tableau A.2.	Évolution de l'équivalent monétaire des valeurs (E), des prix à la consommation et de la valeur par moyen de consommation dans quelques pays (1972-1992, 1972 = 100)	206
Schéma A.3.	Les rapports entre salaire et valeur de la force de travail.....	209
Tableau A.4.	Les prix simples dans un système de petite production marchande	226
Tableau A.5.	Les prix simples dans un système capitaliste	227
Tableau A.6.	Les prix de production dans un système capitaliste	227
Tableau A.7.	Le passage des valeurs aux prix de marché	229
Tableau A.8.	Exemple de reproduction simple.....	231
Tableau A.9.	Exemple de reproduction élargie	233

TABLE DES MATIERES

AVANT-PROPOS.....	3
INTRODUCTION.....	5
1. UNE ETUDE SCIENTIFIQUE DE L'ECONOMIE.....	5
1.1. Phénomènes visibles et réalités cachées.....	5
1.2. Des questions qui méritent réflexion.....	5
1.2.1. D'où viennent les produits ?	5
1.2.2. De quoi dépendent les prix ?.....	6
1.2.3. D'où viennent les revenus ?	7
1.3. Une première conclusion.....	7
2. QUELQUES PARTICULARITES DU MANUEL	8
2.1. Une pluralité de perspectives	8
2.2. Une relative absence de données empiriques	8
2.3. Une richesse de moyens pédagogiques	9
 CHAPITRE I : LE FONDEMENT DES BIENS ET SERVICES : LE TRAVAIL.....	 11
1. LES ASPECTS MATERIELS COMMUNS A TOUT TRAVAIL	11
1.1. Le processus de travail ou processus de production	11
1.2. Le processus de production micro-économique	12
1.2.1. Les résultats du travail	12
a) Biens ou services.....	12
b) Moyens de consommation ou moyens de production	12
1.2.2. Les éléments mis en œuvre dans le travail.....	13
a) La force de travail	13
b) Les moyens de production	13
1.2.3. Lieu de travail et unité de production	13
1.3. Le processus de production macro-économique	14
2. LES ASPECTS SOCIAUX DIFFERENCES DU TRAVAIL	15
2.1. Le travail dans la sphère professionnelle	15
2.1.1. Production marchande ou non marchande	15
a) Production marchande et travail indirectement social.....	15
b) Production non marchande et travail directement social.....	16
2.1.2. Travail salarié ou travail non salarié.....	17
a) Les salariés.....	17
b) Les capitalistes.....	18
c) Les indépendants.....	19
d) Les rentiers.....	19
2.2. Le travail dans la sphère non professionnelle.....	19
2.2.1. Travail privé ou social, travail autonome.....	20
2.2.2. Travail non salarié	20
2.3. Synthèse et conclusion	20
2.3.1. Vue d'ensemble sur le travail	20
2.3.2. Introduction à l'étude de la société capitaliste	23
Supports pédagogiques relatifs au chapitre I.....	23
Résumé.....	23
Concepts à assimiler.....	24
Exercices : A. Principes de base	25
B. Approfondissement.....	25
C. Applications.....	26

CHAPITRE II : LE FONDEMENT DES PRIX ET DES REVENUS : LA VALEUR	27
1. LA MARCHANDISE	27
1.1. Deux conditions nécessaires	28
1.2. Deux conditions suffisantes	28
2. LA FACE CACHEE DE LA MARCHANDISE : LA VALEUR	28
2.1. La nature de la valeur	28
2.1.1. Le commun dénominateur des marchandises	28
a) Ni le prix, ni le coût, ni l'utilité	29
b) Le travail abstrait, le travail indirectement social, la valeur	29
2.1.2. Précisions d'ordre qualitatif sur la création de valeur	30
a) La valeur suppose la production de marchandises	30
b) La valeur suppose la vente des marchandises produites	31
2.2. La grandeur de la valeur	31
2.2.1. Les concepts nécessaires	31
a) Valeur ancienne et valeur nouvelle	31
b) Valeur sociale et valeurs individuelles	33
c) Valeur unitaire et valeur totale	33
d) Résumé	33
2.2.2. Précisions d'ordre quantitatif sur la création de valeur	34
2.2.3. Valeur et productivité du travail	34
a) Une relation inverse	34
b) L'évolution de la productivité et de la valeur	35
c) Les différences de productivité et de valeur	35
3. L'EXPRESSION VISIBLE DE LA VALEUR : LE PRIX	36
3.1. La nature du prix	36
3.2. La grandeur des prix	36
3.2.1. Les concepts nécessaires	36
a) Première approche : les rapports de prix	36
b) Deuxième approche : les niveaux de prix	36
3.2.2. Les différences entre prix effectifs et prix simples	38
a) Le phénomène de l'échange inégal	38
b) Les causes de l'échange inégal	38
c) Echange inégal et explication des prix	40
3.2.3. L'hypothèse d'une égalité entre prix effectifs et prix simples	41
a) La perspective macro-économique	41
b) L'évolution parallèle du prix simple et du prix effectif	42
c) La recherche de la source fondamentale des revenus	42
4. LE FONDEMENT DES REVENUS : LA VALEUR NOUVELLE	43
4.1. La création des revenus par le travail présent	43
4.1.1. Principes	43
4.1.2. Précisions sur la création de valeur et de revenu	44
a) Seuls les producteurs, pas les moyens de production	44
b) Tous les producteurs sans exclusive	45
c) Tous les producteurs sur un pied d'égalité	45
4.2. La création et la répartition du revenu global	45
4.2.1. La création du revenu global	45
4.2.2. La répartition du revenu global	46
a) L'existence d'un secteur de production non marchande	46
b) Les différences de pouvoir de marché selon les branches	47
c) Les différences de productivité selon les entreprises	47
d) La production de marchandises par les salariés	47
Supports pédagogiques relatifs au chapitre II	48
Résumé	48
Concepts à assimiler	49
Exercices :	
A. Principes de base	49
B. Approfondissement	50
C. Applications	50

CHAPITRE III : LE FONDEMENT DU PROFIT ET DE L'ACCUMULATION :

LA SURVALEUR	53
1. LA SOURCE DU PROFIT : LE SURTRAVAIL	53
1.1. Démonstration théorique	53
1.2. Remarques générales	56
1.2.1. Surtravail et exploitation	56
1.2.2. Apparences et réalité	56
1.2.3. D'autres types de démonstration	56
1.2.4. Une comparaison avec d'autres systèmes économiques	57
a) Le surtravail en régime féodal	57
b) Le surtravail en régime socialiste	57
1.3. Précisions théoriques	58
1.3.1. La distinction entre profit et plus-value	58
1.3.2. La création de survaleur et de plus-value	59
a) Seuls les salariés, pas les moyens de production	59
b) Tous les salariés sans distinction qualitative	59
c) Tous les salariés en proportion du surtravail fourni	59
1.3.3. La fonction et les formes du salaire	60
a) La fonction du salaire	60
b) Les formes du salaire	61
c) Des perspectives théoriques différentes	61
1.4. Estimation statistique du travail	61
2. L'UTILISATION DU PROFIT : L'ACCUMULATION	63
2.1. Les trois composantes de la valeur et du prix	63
2.2. Le cycle du capital	64
2.2.1. Généralités	64
a) Description	64
b) Synthèse	65
2.2.2. L'accumulation et la reproduction élargie du capital	66
2.2.3. Les aspects contradictoires du salaire	67
Supports pédagogiques relatifs au chapitre III	68
Résumé	68
Concepts à assimiler	69
Exercices : A. Principes de base	69
B. Approfondissement	70
C. Applications	70

CHAPITRE IV : LES RAPPORTS ECONOMIQUES FONDAMENTAUX 71

1. PRESENTATION DES TROIS RAPPORTS	71
1.1. Le taux de plus-value (s')	72
1.2. La composition du capital (c')	73
1.3. Le taux de profit (p')	73
2. ANALYSE DES INFLUENCES JOUANT SUR LES TROIS RAPPORTS	74
2.1. Les influences affectant le taux de plus-value	74
2.1.1. Développement de la formule	74
2.1.2. L'évolution du taux de plus-value	74
2.1.3. Les différences dans le taux de plus-value	75
2.2. Les influences affectant la composition du capital	76
2.2.1. Développement de la formule	76
2.2.2. L'évolution de la composition du capital	77
2.2.3. Les différences dans la composition du capital	77
2.3. Les influences affectant le taux de profit	77
2.3.1. Au niveau macro-économique	77
2.3.2. Au niveau micro-économique	78

Supports pédagogiques relatifs au chapitre IV	78
Résumé.....	78
Concepts à assimiler.....	79
Exercices : A. Principes de base.....	79
B. Approfondissement.....	80
C. Applications.....	80
 CHAPITRE V : LA CONCURRENCE POUR LE PARTAGE DE LA PLUS-VALUE	81
1. LA REPARTITION DE LA PLUS-VALUE GLOBALE	81
1.1. Degrés de mécanisation différents et répartition de la plus-value entre entreprises	82
1.1.1. Les différences de mécanisation et leur impact.....	82
1.1.2. La répartition de la plus-value.....	84
1.2. Pouvoirs de marché différents et répartition de la plus-value entre branches.....	85
1.2.1. Les pouvoirs de marché et leur hiérarchie.....	85
1.2.2. La répartition de la plus-value.....	86
1.3. Conclusions	88
1.3.1. La création du profit : illusion et réalité.....	88
1.3.2. La différenciation des taux de plus-value selon les entreprises et les branches	88
2. LES RAPPORTS ENTRE ENTREPRISES RENTABLES ET NON RENTABLES	89
2.1. Les contradictions entre entreprises concurrentes dans une même branche	89
2.1.1. La subordination des entreprises marginales	89
2.1.2. Le relèvement du prix de la branche	90
2.2. Les contradictions entre entreprises opérant dans des branches différentes	90
2.2.1. La subordination des branches non rentables.....	91
2.2.2. Les rapports inégaux de sous-traitance.....	91
2.3. Conclusions	92
2.3.1. La survie problématique des entreprises non rentables	92
2.3.2. Concurrence et solidarité au sein de la classe capitaliste	93
Supports pédagogiques relatifs au chapitre V	93
Résumé.....	93
Concepts à assimiler.....	94
Exercices : A. Principes de base	94
B. Approfondissement.....	95
C. Applications.....	95
 CHAPITRE VI : CAPITALISME ET PRODUCTIONS NON CAPITALISTES	97
1. CAPITALISME ET ENTREPRISES INDEPENDANTES	97
1.1. Les traits spécifiques de l'entreprise indépendante.....	97
1.2. Les rapports contradictoires entre entreprises capitalistes et entreprises indépendantes	98
1.2.1. Les rapports de concurrence dans une même branche.....	98
1.2.2. Les rapports de sous-traitance	99
1.3. Conclusions	99
1.3.1. La survie problématique de l'entreprise indépendante.....	99
1.3.2. Les aspects contradictoires du secteur de petite production marchande.....	100
a) Les deux sources de profit	100
b) Les aspects contradictoires de la petite production marchande	100
2. CAPITALISME ET ENTREPRISES PUBLIQUES	101
2.1. Les traits spécifiques de l'entreprise publique.....	101
2.2. Les rapports contradictoires entre secteur capitaliste et secteur public marchand	101
2.2.1. Entreprises publiques et entreprises capitalistes dans une même branche.....	101
2.2.2. Branches publiques et branches capitalistes.....	101
2.3. Conclusions	102
2.3.1. La survie problématique de l'entreprise publique non rentable	102
2.3.2. Les aspects contradictoires du secteur public marchand	102

3. CAPITALISME ET SECTEUR INSTITUTIONNEL	103
3.1. Les activités du secteur institutionnel	104
3.1.1. Les produits collectifs non marchands	104
3.1.2. Les transferts de revenus	105
a) Le paiement d'intérêts sur la dette publique	105
b) L'octroi de subsides aux entreprises	105
c) Le versement de prestations sociales aux travailleurs	105
3.2. Les aspects contradictoires des dépenses publiques	106
3.2.1. Première contradiction	106
3.2.2. Deuxième contradiction	107
3.3. Les composantes du salaire et de la consommation salariale	107
3.3.1. La décomposition des salaires et de la plus-value	107
a) Principes généraux	107
b) Précisions complémentaires	109
3.3.2. La structure de la consommation salariale	111
4. CAPITALISME ET SPHERE NON PROFESSIONNELLE	112
4.1. Produits domestiques et produits des associations	112
4.2. Les aspects contradictoires des productions domestiques	113
4.2.1. Première contradiction	113
4.2.2. Deuxième contradiction	113
4.2.3. Troisième contradiction	113
4.3. Les composantes du salaire et de la consommation salariale	114
4.3.1. La décomposition des salaires et de la plus-value	114
4.3.2. La structure de la consommation salariale	114
5. TRAVAIL ET REVENUS DANS L'ENSEMBLE DE LA SOCIÉTÉ	114
5.1. Une vue synthétique des activités et de leurs résultats	115
5.2. Le fondement des revenus	116
5.2.1. La création du revenu global	116
5.2.2. La répartition du revenu global	116
5.2.3. Synthèse	117
5.3. Travail productif et travail improductif	119
5.3.1. Les deux significations du concept de travail productif	119
a) Le travail productif de valeur et de revenu	119
b) Le travail productif de survalueur et de plus-value	119
5.3.2. Salariés productifs et improductifs : deux classes sociales ?	120
Supports pédagogiques relatifs au chapitre VI	121
Résumé	121
Concepts à assimiler	123
Exercices : A. Principes de base	123
B. Approfondissement	124
C. Applications	124
 CHAPITRE VII : TENDANCES ET CONTRADICTIONS FONDAMENTALES DE LA CROISSANCE	 125
1. LE DEVELOPPEMENT DE LA MECANISATION	125
1.1. La transformation des techniques de production	125
1.2. Le double rôle de la mécanisation	127
1.2.1. Mécanisation et concurrence	127
1.2.2. Mécanisation et domination	127
a) Domination au sein des entreprises	127
b) Domination sur le marché du travail	128
1.3. Le caractère contradictoire de la mécanisation	129

2. LA CONTRADICTION CROISSANTE ENTRE LA SOCIALISATION DE LA PRODUCTION ET LA CONCENTRATION DU CAPITAL.....	130
2.1. La socialisation de la production.....	130
2.1.1. L'interdépendance croissante entre les activités de production.....	130
a) Dans les entreprises : la division technique du travail.....	130
b) Entre branches : la division du travail social.....	131
2.1.2. L'interdépendance croissante entre les pays : la division internationale du travail.....	132
2.2. La concentration du capital.....	133
2.2.1. La concentration à l'échelle des branches de production.....	134
a) La concentration dans l'industrie.....	134
b) L'interpénétration du capital bancaire et du capital industriel.....	137
c) La domination des groupes.....	137
2.2.2. La concentration à l'échelle mondiale.....	137
a) Le processus de concentration internationale.....	137
b) Le renforcement d'une oligarchie économique.....	138
3. L'EXTENSION DE LA PRODUCTION, DU SALARIAT ET DES MARCHES.....	139
3.1. La généralisation du « règne de la marchandise ».....	139
3.2. La création et l'extension du salariat.....	139
3.2.1. Deux processus irréversibles.....	140
a) La décomposition des sociétés précapitalistes.....	140
b) L'élimination des entreprises marginales.....	140
3.2.2. Diverses politiques réversibles.....	141
a) Le développement du travail féminin.....	141
b) L'allongement de la vie active.....	141
c) Les politiques d'accroissement démographique.....	141
3.3. L'extension des débouchés.....	141
3.3.1. La demande croissante de moyens de consommation de la part des salariés.....	142
a) L'extension du salariat.....	142
b) L'augmentation du pouvoir d'achat des salariés.....	142
c) Le déclassement accéléré des biens de consommation.....	143
3.3.2. La demande croissante de moyens de production de la part des entreprises et de l'Etat.....	144
a) L'obsolescence accélérée des équipements.....	144
b) Le développement des commandes publiques.....	145
4. LA CONTRADICTION ENTRE LA RECHERCHE DU PROFIT PRIVE ET LA SATISFACTION DES BESOINS SOCIAUX.....	145
4.1. Les dégâts humains de la croissance.....	145
4.1.1. Les atteintes à la force productive de l'homme.....	146
4.1.2. Les atteintes au développement de l'homme.....	146
4.2. Les dégâts écologiques de la croissance.....	147
4.2.1. Les atteintes à la force productive de la nature.....	147
4.2.2. Les atteintes à l'environnement.....	148
Supports pédagogiques relatifs au chapitre VII.....	149
Résumé.....	149
Concepts à assimiler.....	150
Exercices : A. Principes de base.....	150
B. Approfondissement.....	151
C. Applications.....	151

CHAPITRE VIII : CONFLITS ET CONCILIATIONS AUTOUR DU TAUX DE PLUS-VALUE..... 153

1. LES PROCEDES POUR ACCROITRE LE TAUX DE PLUS-VALUE.....	153
1.1. L'allongement de la durée du travail.....	154
1.2. La réduction du travail nécessaire.....	154

2. LES CONCILIATIONS ENTRE ACCUMULATION, CONSOMMATION SALARIALE ET DEPENSES PUBLIQUES.....	156
2.1. Une approche théorique	156
2.1.1. La compatibilité entre l'accroissement du taux de plus-value et l'accroissement du pouvoir d'achat salarial	156
a) Analyse	156
b) Conclusions.....	158
2.1.2. La compatibilité entre l'accroissement du profit, l'accroissement du pouvoir d'achat salarial et l'accroissement des dépenses publiques	158
a) Analyse	158
b) Conclusions.....	161
2.2. Une approche empirique	162
2.2.1. Le cas des Etats-Unis, 1948-1992.....	162
2.2.2. Le cas des pays d'Europe occidentale	164
3. LES EFFETS DE L'INTERNATIONALISATION DU CAPITAL PRODUCTIF	164
3.1. Les modalités de l'internationalisation du capital productif.....	164
3.2. Les effets de l'internationalisation du capital productif.....	165
3.2.1. Le relèvement du taux de plus-value général.....	165
3.2.2. La détérioration du niveau de vie des masses	165
Supports pédagogiques relatifs au chapitre VIII	166
Résumé	166
Concepts à assimiler	167
Exercices : A. Principes de base.....	167
B. Approfondissement	167
C. Applications	168
 CHAPITRE IX : CROISSANCE ET CRISES	169
1. LA CROISSANCE AVANT LA DEUXIEME GUERRE	169
1.1. Le contexte socio-économique.....	169
1.2. Le caractère cyclique de la croissance	170
1.2.1. Le caractère conjoncturel de la production.....	170
1.2.2. Absurdité et fonctionnalité des crises et récessions	171
1.3. La crise et la récession des années 1930	172
2. LA CROISSANCE DE 1945 A 1974.....	172
2.1. Le nouveau contexte socio-économique	172
2.2. Les nouvelles modalités de la croissance	173
2.2.1. L'atténuation des crises et cycles conjoncturels	173
2.2.2. La croissance soutenue de la production.....	174
2.3. La crise conjoncturelle de 1974-75	177
3. LA CRISE STRUCTURELLE DEPUIS 1975	177
3.1. Les étapes de la crise.....	177
3.1.1. Les années 1970 : la faillite des politiques keynésiennes	177
3.1.2. Les années 1980 : le virage vers les politiques néo-libérales.....	178
3.1.3. Depuis les années 1990 : l'absurdité des politiques néo-libérales	182
3.2. Quelle issue à la crise actuelle ?.....	183
3.2.1. Réformer le système	184
a) La création d'emplois socialement utiles	184
b) La réduction du temps de travail.....	184
c) Le développement durable	185
3.2.2. Transformer le système.....	185
Supports pédagogiques relatifs au chapitre IX	186
Résumé	186
Concepts à assimiler	187
Exercices : A. Principes de base.....	187
B. Approfondissement	188
C. Applications	188

CONCLUSION : LA REPRODUCTION DU CAPITALISME	189
1. LA SEPARATION CONTINUELLE ENTRE LES SALAIRES ET LES MOYENS DE PRODUCTION	189
2. LES INTERVENTIONS REPRESSIVES ET PREVENTIVES DE L'ETAT	190
2.1. Les interventions répressives	190
2.2. Les interventions préventives	190
2.2.1. Dans le domaine juridique	190
2.2.2. Dans le domaine économique et social	191
2.2.3. Dans le domaine idéologique	191
3. LE ROLE INTEGRATEUR DE L'IDEOLOGIE LIBERALE	191
3.1. Occulter la réalité	192
3.2. Faire accepter la réalité	192
3.2.1. Des pseudo-justifications	192
3.2.2. Des dérivatifs	193
Supports pédagogiques relatifs à la conclusion	194
Résumé	194
Exercices : A. Principes de base	194
B. Approfondissement	194
C. Applications	194
ANNEXES THEORIQUES	195
1. POSITIONS THEORIQUES ADOPTEES DANS LE LIVRE	196
1.1. Positions traditionnelles	196
1.2. Positions non conformistes	197
1.2.1. Sur les concepts de valeur, marchandise et travail productif	197
1.2.2. Sur d'autres problèmes	197
2. BREVE COMPARAISON AVEC LA COMPTABILITE NATIONALE	198
2.1. Principes généraux	198
2.2. Le calcul du revenu global créé	198
3. L'EQUIVALENT MONETAIRE DES VALEURS (E)	199
3.1. Le calcul de E	199
3.2. Les influences jouant sur la grandeur de E	199
3.3. Intérêt du concept et de sa mesure	200
3.3.1. Le lien entre la valeur et le prix des marchandises	200
3.3.2. Le lien entre la valeur nouvelle et le revenu créé	201
4. LA PRODUCTIVITE DU TRAVAIL	202
4.1. Les divers concepts de productivité et leurs rapports mutuels	202
4.1.1. Au niveau micro-économique	202
4.1.2. Au niveau macro-économique	203
4.2. Les rapports entre productivité, production, emploi et durée du travail	204
4.2.1. Les influences affectant le volume de la production	204
4.2.2. Les influences affectant le volume de l'emploi et du chômage	204
4.2.3. Les traductions possibles des gains de productivité	205
4.3. La mesure de l'évolution de la productivité	205
4.3.1. La méthode habituelle	205
4.3.2. Une méthode alternative	206
4.4. L'influence de la productivité sur la valeur totale	207
5. L'EXPLICATION DES SALAIRES ET DES DIFFERENCES DE SALAIRES	208
5.1. La conception traditionnelle	208
5.2. Une conception alternative	208
5.2.1. Principes	208
5.2.2. Critique d'explications concurrentes	209
6. LA PRODUCTION DE VALEUR ET DE PLUS-VALUE EN TERMES QUALITATIFS : LA QUESTION DU TRAVAIL PRODUCTIF	211
6.1. La conception traditionnelle	211
6.1.1. L'exclusion des activités de circulation et de surveillance	211
6.1.2. L'exclusion des services immatériels	211

6.2. Une conception alternative.....	212
6.2.1. Principes	212
6.2.2. Réponse à deux objections.....	212
7. LA PRODUCTION DE VALEUR ET DE PLUS-VALUE EN TERMES QUANTITATIFS : LA QUESTION DU TRAVAIL PLUS PRODUCTIF, PLUS INTENSIF, PLUS QUALIFIE	214
7.1. La conception traditionnelle.....	214
7.1.1. La création de valeur	214
7.1.2. L'effet sur le taux de plus-value	215
7.2. Une conception alternative.....	215
7.2.1. Critique de la conception traditionnelle	215
7.2.2. Principes alternatifs	217
7.2.3. Exploitation physique et exploitation économique	218
8. REMARQUES COMPLEMENTAIRES SUR LES RAPPORTS ECONOMIQUES FONDAMENTAUX.....	219
8.1. Les influences affectant les trois rapports	219
8.1.1. Symbolisation des influences affectant s' , c' et p'	219
a) Grandeurs en termes physiques	219
b) Grandeurs en termes monétaires	219
c) Grandeurs en termes de travail.....	219
8.1.2. Mesure des influences affectant s' , c' et p'	219
8.1.3. Explication des influences affectant s' , c' et p'	220
8.2. Formules alternatives du taux de plus-value	220
8.2.1. Une précision sur la formule de base.....	220
8.2.2. Le rapport productivité/salaire horaire réel.....	221
8.2.3. Le rapport E/salaire horaire monétaire	221
8.2.4. Le rapport macro-économique profits/salaires.....	222
8.3. Les effets du parallélisme entre l'évolution des salaires et celle de la productivité	223
8.3.1. Salaires réels et productivité	223
8.3.2. Salaires monétaires et productivité	223
9. UNE « LOI DE LA BAISSE TENDANCIELLE DU TAUX DE PROFIT » ?	224
9.1. L'approche traditionnelle	224
9.2. Quelques commentaires	224
10. LA REPARTITION DE LA PLUS-VALUE ENTRE BRANCHES INEGALEMENT MECANISEES : LA LOI DE LA « PEREQUATION DU TAUX DE PROFIT »	226
10.1. Les prix d'équilibre dans un système de petite production marchande : les prix simples	226
10.2. Les prix d'équilibre dans un système capitaliste : les prix de production	226
11. LES SCHEMAS DE REPRODUCTION	230
11.1. Position du problème.....	230
11.2. Les schémas de reproduction simple	231
11.3. Les schémas de reproduction élargie.....	232
12. LA PROBLEMATIQUE DES CLASSES SOCIALES	234
12.1. Le problème de la situation de classe	234
12.2. Les problèmes liés à la lutte de classes	234
Supports pédagogiques relatifs aux annexes	236
Concepts à assimiler	236
Exercices.....	236
LEXIQUE	239
REPONSES AUX QUESTIONS.....	245
TABLE DES ILLUSTRATIONS.....	255
TABLE DES MATIERES	257

(suggestion pour une 4^{ème} page de couverture)

Jacques GOUVERNEUR

COMPRENDRE L'ECONOMIE

La face cachée des phénomènes économiques

Fruit d'une longue expérience d'enseignement académique et de divulgation extra-universitaire, l'ouvrage analyse de manière claire et rigoureuse les structures et tendances profondes de l'économie actuelle : extension de la sphère marchande, mondialisation, concentration du pouvoir économique, course à la compétitivité, invasion de la publicité, développement des inégalités, persistance de la crise et du chômage, dégradation de l'environnement, etc.

Chaque chapitre est suivi d'un résumé, ainsi que d'une gamme d'exercices « théoriques » et « pratiques » : les premiers permettent de vérifier la compréhension de la matière, les seconds permettent de faire le lien entre la théorie et les réalités concrètes accessibles au lecteur, quels que soient le moment et le lieu où celui-ci se situe.

En raison de ses qualités pédagogiques remarquables, le livre constitue un manuel de premier choix pour les étudiants, pour les enseignants et formateurs, ainsi que pour tout profane intéressé par le sujet. En même temps, le livre adopte (et justifie en annexes) plusieurs positions théoriques originales qui retiendront l'attention des spécialistes.

Jacques Gouverneur (né en 1940) est docteur en droit de l' Université Catholique de Louvain (UCL) (1962) et docteur en économie de l' Université d'Oxford (1969). Professeur à l'UCL, il a enseigné au département des sciences économiques (ECON), au département des sciences de la population et du développement (SPED) et à la faculté ouverte de politique économique et sociale (FOPES) ; il a également assuré cours et séminaires dans d'autres universités, en Europe et en Amérique latine.

Il est l'auteur de nombreuses publications. Les plus récentes – dont le présent manuel – sont disponibles sur le site www.i6doc.com (voir p.2 du texte).