

Une conception purement sociale de la valeur et du travail productif

Par Jacques Gouverneur (TEXTE PROVISoire, juin 2006)

Résumé

La valeur est ici définie comme « travail indirectement social », c'est-à-dire comme travail reconnu socialement utile par la vente du produit. Cet unique critère permet d'inclure dans le concept de marchandise, au même titre que les biens matériels, l'ensemble des services (pour autant qu'ils soient vendus).

L'adoption du critère de travail indirectement social remet en cause la distinction habituelle entre activités de production et activités de circulation : 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.

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. Une distinction nouvelle est introduite entre exploitation économique et exploitation physique, qui peuvent évoluer en sens opposés.

L'adoption du critère de travail indirectement social contribue également à remettre en cause les conceptions habituelles concernant la « valeur de la force de travail » et les rapports entre celle-ci et le salaire monétaire.

Les positions non conformistes adoptées dissocient complètement la définition du travail productif et la définition des classes sociales. Sur le plan de la théorie économique, les positions défendues présentent le double avantage de la rigueur et de la simplicité : d'une part, elles rendent l'approche plus rigoureuse et plus cohérente ; d'autre part, tout en étant justifiées par le seul souci de cohérence conceptuelle, elles ont pour résultat de simplifier la théorie et de faciliter l'estimation statistique de divers concepts-clés.

L'objectif de cet article est de contribuer au débat théorique sans cesse renouvelé concernant les concepts marxistes de valeur et de travail productif. Ce débat présente un volet qualitatif et un volet quantitatif.

Sur le plan qualitatif, il s'agit de savoir quelles sont les activités productives. On sait 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. D'où la question : les services 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 ?

Sur le plan quantitatif, la question est de savoir si les travaux considérés comme productifs créent 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 : 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 ?

A ces deux questions, la tradition marxiste dominante apporte des réponses qui se basent, au moins partiellement, sur le contenu ou les aspects concrets des activités réalisées. La qualité de travail productif est généralement déniée à un grand nombre d'activités immatérielles, et notamment aux activités de circulation et de surveillance : de par leur nature, toutes ces activités sont censées tomber en dehors du champ de la marchandise. D'autre part, sur le plan quantitatif, une certaine conception du travail abstrait comme dépense d'énergie aboutit à considérer que le travail plus intensif ou plus qualifié crée davantage de valeur que le travail moyen.

Aux deux questions soulevées, nous proposons au contraire des réponses unifiées et complètement indépendantes du contenu ou des aspects concrets des activités réalisées. Pour déterminer quelles activités sont productives, pour déterminer d'autre part la quantité de valeur créée par un travail productif, un seul et unique critère sera utilisé : le critère de travail indirectement social, c'est-à-dire travail reconnu comme socialement utile par la vente du produit. Ce même critère, par ailleurs, nous amènera à critiquer une autre tradition marxiste dominante, qui assimile la force de travail à une marchandise et qui fait dépendre le salaire d'une « valeur de la force de travail » préexistante.

La section 1 présente une classification du travail dans la société capitaliste et précise le concept de travail indirectement social (§1.1). Nous défendons ensuite l'idée que le travail abstrait (le commun dénominateur des marchandises, la substance de la valeur) n'est autre que ce travail indirectement social, et nous en déduisons notre point de vue concernant le travail productif, tant sur le plan qualitatif que quantitatif (§1.2).

Les sections suivantes confrontent les conceptions marxistes traditionnelles et nos propres conceptions sur trois thèmes : la section 2 traite du travail productif sur le plan *qualitatif*, la section 3 traite du problème en termes *quantitatifs*, la section 4 aborde le problème des rapports entre salaire et valeur de la force de travail. Les critiques adressées aux conceptions traditionnelles nous donnent l'occasion de préciser notre point de vue et d'introduire de nouvelles distinctions conceptuelles.

En guise de conclusion, la section 5 montre l'intérêt que nos conceptions radicales présentent, tant sur le plan de la théorie économique marxiste qu'au niveau idéologique et socio-politique¹.

1. TRAVAIL ET VALEUR

1.1 Le travail dans la société capitaliste

Le tableau 1 classe les activités et les unités de production en fonction des deux critères essentiels définissant une économie capitaliste : production marchande (ou production non marchande) et travail salarié (ou travail non salarié).

Tableau 1 : 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)

Les rectangles A et B comprennent toutes les entreprises produisant pour le marché. Capitalistes ou non, travaillant pour le profit ou non, 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).

Le rectangle C comprend les institutions d'intérêt public produisant des biens ou services non marchands. Publiques ou privées, 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, qui prennent en compte des éléments très divers : charge pour les finances publiques, besoins sociaux à satisfaire, intérêts partisans ou personnels des politiciens au pouvoir, etc.)

Dans la sphère non professionnelle (rectangle D), 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

¹ L'article puise largement dans des argumentations développées au fil des pages de Gouverneur J., *Les fondements de l'économie capitaliste. Introduction à l'analyse économique marxiste du capitalisme contemporain*, Contradictions, Bruxelles, 3^{ème} et dernière édition, 2005, 387p. (voir en particulier les chapitres 1, 2 et 5 et les annexes 5, 6 et 7). Le livre peut être commandé via le site www.i6doc.com (25 euros). Il peut également être téléchargé gratuitement à partir du même site et reproduit librement.

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).

Le tableau 1 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 (c'est par exemple le cas de l'enseignement et l'éducation). 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).

Par ailleurs, 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 le travail presté par des membres de la famille dans le petit commerce, par les bénévoles dans les cliniques, etc. 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. Ces diverses exceptions n'affectent cependant pas le caractère du travail presté dans l'une ou l'autre sphère. Gratuit ou non, le travail presté dans la sphère professionnelle est du travail hétéronome, soumis à la validation du marché (travail indirectement social) ou à celle des pouvoirs publics (travail directement social). Gratuit ou non, le travail presté dans une association constitue du travail autonome, échappant aussi bien à la validation du marché qu'à celle des pouvoirs publics.

Le tableau 1 suppose également que chaque unité de production ne dispose, pour assurer sa reproduction, que d'une seule source de revenus ou de financement : les entreprises marchandes vivent du prix payé par les acheteurs ; les institutions vivent de financements publics impliquant des prélèvements obligatoires ; les ménages (en tant qu'unités de production et non de consommation) reposent sur le travail gratuit de leurs membres ; et les associations vivent 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.² Les situations concrètes sont donc moins tranchées que les distinctions théoriques : la frontière entre production marchande et production non marchande, en particulier, peut être difficile ou même impossible à tracer³.

1.2. La valeur comme travail indirectement social

Si des marchandises distinctes s'échangent sur le marché, c'est qu'elles ont un commun dénominateur pertinent pour le marché. Celui-ci, on le sait, est le travail des producteurs : non pas le travail concret, mais le travail abstrait. Le *travail concret*, c'est le travail envisagé dans ses aspects *matériels* concrets, perceptibles : il diffère d'une 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 des aspects spécifiques en question. Ce travail abstrait commun aux diverses marchandises est également dénommé valeur. On peut donc dire, très brièvement, que le commun dénominateur des marchandises est la valeur⁴.

Encore faut-il préciser ce qu'on entend par travail abstrait. Tous les auteurs sont d'accord – en principe du moins – pour dire que le travail abstrait fait abstraction des aspects *matériels* propres au travail concret, qui diffèrent selon les marchandises et selon les travailleurs. Nous ajoutons que le travail abstrait peut et doit faire également abstraction des caractéristiques *sociales*, dans la mesure où celles-ci peuvent différer selon les entreprises (entreprises indépendantes, capitalistes, publiques) et selon les producteurs (producteurs indépendants, capitalistes, salariés).

² 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).

³ 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.

⁴ 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 de production marchande envisagé de manière générale. En adoptant cette terminologie, on dira que les marchandises ont de la valeur parce qu'elles ont comme commun dénominateur le travail abstrait. Le travail abstrait constitue la *substance* de la valeur des marchandises, les deux autres aspects constitutifs de la valeur étant sa *grandeur* et, d'autre part, son expression visible sous la *forme* d'un prix.

Le travail abstrait, selon nous, est le travail envisagé en retenant *UN SEUL aspect social* (moins évident, certes, mais bien réel), l'aspect de travail indirectement social : si le cordonnier, l'ouvrier métallurgiste, l'employé de banque, l'ingénieur et le top manager contribuent à produire des biens ou services vendus sur le marché, ils fournissent tous du *travail indirectement social*. C'est ce travail indirectement social qui constitue le véritable commun dénominateur des marchandises.

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*. Inversement, on peut définir la valeur de manière aussi précise : la valeur est du *travail consacré à produire des marchandises vendues*. Créer de la valeur, c'est donc fournir du travail indirectement social, c'est participer à la production de marchandises vendues sur le marché. De cette conception de la valeur découlent plusieurs conséquences importantes.

En premier lieu, *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. Quant aux activités déployées, elles 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. (Ainsi, par exemple, dans l'industrie automobile : s'agissant de création de valeur, le travail des contremaîtres, des comptables et des agents commerciaux ne diffère pas du travail accompli par les ouvriers directement impliqués dans la chaîne de production : dans tous les cas, il s'agit de travail effectué à l'initiative du capitaliste ayant engagé ces salariés ; et dans tous les cas, c'est la vente des voitures qui reconnaît le bien-fondé de cette initiative et l'utilité sociale du travail accompli.) Par conséquent, tous les travailleurs du secteur de production marchande participent à la production de marchandises et de valeur, et le processus de production doit s'entendre dans un sens beaucoup plus large que la simple fabrication.

En deuxième lieu, 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. Par conséquent, s'il est correct d'affirmer « sans production, pas de valeur », il est nécessaire d'ajouter « sans vente, pas de valeur »⁵.

En troisième lieu, tous les producteurs se trouvent sur un pied d'égalité en ce qui concerne la quantité de valeur nouvelle créée par le travail présent. Rappelons la définition de la valeur : valeur = travail abstrait = travail indirectement social. 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. On ne considère ni les caractéristiques sociales variables des entreprises et des producteurs, ni les caractéristiques concrètes des marchandises produites et des activités déployées. Si l'on fait ainsi 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. Ni le degré de qualification et d'intensité du travail, ni le degré de mécanisation, n'affectent donc la quantité de *valeur créée par le travail présent*.

Le degré de mécanisation, le degré de qualification et d'intensité du travail ont une influence certaine sur la valeur des marchandises, mais non sur la valeur créée par le travail présent. Deux précisions s'imposent en la matière.

Tout d'abord, 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), une heure de travail plus mécanisé ou plus intensif ou plus qualifié aura pour effet de transférer *d'avantage de valeur passée*. Ceci affectera la valeur des marchandises produites (qui est la somme de

⁵

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). Ces deux conceptions de la valeur se retrouvent chez Marx.

la valeur passée transférée et de la valeur nouvelle créée) ; mais cela ne signifie pas que l'heure de travail plus mécanisé ou plus intensif ou plus qualifié créerait davantage de valeur nouvelle.

De même, un travail plus mécanisé ou plus intensif ou plus qualifié entraîne normalement une productivité accrue, c'est-à-dire une production accrue de *valeurs d'usage par heure de travail*, et de là une réduction de la *valeur par unité de marchandise* produite. Mais cela 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.

2. LE DEBAT SUR LES CONCEPTS DE MARCHANDISE ET DE TRAVAIL PRODUCTIF

Que l'on considère le concept au sens large (travail créateur de valeur et de revenu) ou au sens strict (travail créateur de survaleur et de plus-value), le travail productif est toujours un travail de production de marchandises. D'où la question : 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 ?

2.1 La conception traditionnelle

2.1.1. L'exclusion des activités de circulation et de surveillance

Dans l'analyse du travail productif, Marx et la plupart des auteurs marxistes distinguent 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 marxiste 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 survaleur 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.

2.1.2. 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 limiterait 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.

2.2. Une conception alternative

2.2.1. Principes

Les conceptions traditionnelles résumées ci-dessus définissent la marchandise, et donc le travail productif, en tenant compte du contenu concret 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 ici définit la marchandise, et donc le travail productif, à partir du seul critère de travail indirectement social (lequel constitue selon nous le véritable « travail abstrait » : voir supra, §1.2). 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). Cette conception s'oppose doublement à la conception traditionnelle.

D'une part, les services sont ici analysés de la même manière que les biens : ce sont des marchandises dans la mesure où ils sont vendus. 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 vendus. Et le travail qui produit ces services compte comme travail productif.

D'autre part, les activités de circulation et de surveillance, dans la mesure où elles sont situées à l'intérieur de la sphère marchande, dans la mesure où elles sont directement vendues ou bien s'exercent au sein d'entreprises qui réussissent à vendre leurs produits, ces activités constituent également du travail indirectement social. Les travailleurs occupés dans ces activités réalisent eux aussi du travail productif.

Par conséquent, toutes les activités de services, y compris les activités de circulation et de surveillance, contribuent, elles aussi, à la création du revenu global. En soi, leur développement n'implique pas de prélèvement sur le revenu global ni de frein à la croissance de l'économie.

2.2.2. 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 marxiste 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 et les *activités* de circulation.

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 large⁶.

2.2.3 Intérêt des deux concepts de travail productif

Le travail productif au sens strict (travail créateur de survaleur et de plus-value) vise à apprécier les possibilités de profit et d'accumulation du système capitaliste. Cela signifie-t-il que le concept de travail productif au sens large (travail productif de valeur et de revenu) 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 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 capitaliste⁷.

2.2.4 Travail productif et 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 (dans la mesure où 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 souligner deux choses. D'une part, *les salariés improductifs fournissent du surtravail au même titre que les salariés productifs*. 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. D'autre part, *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 disponible.

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 considérées comme indispensables (par les capitalistes ou les pouvoirs publics) et de fournir un surtravail qui profite au système.

Une remarque encore concernant les capitalistes. 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 sans peine que le travail

⁶ 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).

⁷ Voir Gouverneur J., *Les fondements de l'économie capitaliste*, ouvrage cité, chapitre VI, section 1, p.145-150. Dans la mesure où les producteurs indépendants cèdent une partie du revenu créé, 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 consomment. Pour souligner cette analogie, on peut parler dans ce cas – entre guillemets – de « plus-value », de « survaleur », de « surtravail » des producteurs indépendants.

des capitalistes est productif, lui aussi : le travail des capitalistes dans la sphère de production marchande contribue à la création de la valeur nouvelle et du revenu global, tout comme le travail des producteurs salariés ou indépendants (voir §1.2). (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.)

3. LE DEBAT CONCERNANT LE TRAVAIL PLUS PRODUCTIF, PLUS INTENSIF, PLUS QUALIFIE

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 s'il s'agit de travail salarié) ? On touche ici au problème des différences dans la productivité, dans l'intensité et dans la qualification du travail.

3.1. La conception traditionnelle

3.1.1. La création de valeur

Dans la conception marxiste 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 production. 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. L'heure de travail plus intense impliquant une dépense d'énergie plus grande, elle doit donc compter comme un multiple de l'heure de travail d'intensité moyenne. 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 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 des valeurs unitaires.

3.1.2. 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 »⁸.

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.

3.2. Une conception alternative

3.2.1. 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 traditionnelle ; le *Capital*, cependant, considère qu'un accroissement général de l'intensité du travail est sans effet sur la quantité de valeur créée⁹.

- 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 : sinon, les capitaux

⁸ Dans la conception marxiste traditionnelle, cependant, l'augmentation de l'intensité, tout comme l'augmentation du degré de qualification, accroît le nombre de moyens de consommation nécessaires (voir §4.1) : ceci doit logiquement limiter la production de « plus-value relative ».

⁹ 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.

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 qualifié (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.)

b) En assimilant la « plus-value extra » à une production de « plus-value relative », Marx adopte implicitement une nouvelle définition du travail nécessaire¹⁰ et évacue la distinction entre plus-value et profit au niveau des entreprises (alors que cette distinction joue un rôle essentiel au niveau des branches de production) : la plus-value créée dans l'entreprise est considérée comme étant égale au profit obtenu. Du même coup, le « taux de plus-value » se transforme en un simple rapport profit / capital variable, il 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 ; inversement, dans le cas limite d'entreprises qui ne font aucun profit (comme les entreprises marginales survivant à coup de subsides), les salariés ne seraient pas du tout exploités !¹¹

3.2.2. 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 §1.2). 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* : 1) la durée de l'assujettissement du travailleur à l'entreprise et 2) 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-value¹².

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

¹⁰ Selon la définition de base, 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 : ce « travail nécessaire » dépend à la fois de la productivité du travail présent dans l'entreprise et du prix de vente de la marchandise. Voir Gouverneur J., *Les fondements...*, p. 319-320.

¹¹ a) Lorsqu'il analyse la « plus-value extra » (*Capital*, livre I, t. 2, chap. XII, p. 11-12), Marx 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 (*Capital*, livre III, t. 1, chap. X, p. 194-200), il 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 »).

¹² 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).

traité de la même façon que toute autre cause d'accroissement de la productivité (développement de la mécanisation en particulier)¹³ :

- 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 ».

- 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.

3.2.3. 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 d'établir une distinction claire entre exploitation physique et exploitation économique.

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. Les facteurs influençant ce taux (s') sont la durée du travail présent, le salaire réel et la valeur par moyen de consommation salariale (MC) :

$$s' = \frac{S}{V} = \frac{\text{travail présent}}{\text{salaire réel} \times \text{valeur par MC}} - 1$$

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 famine.

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. *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 (si la valeur par moyen de consommation baisse plus que n'augmente le salaire réel); 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.

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.

¹³ 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. 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.

4. LES RAPPORTS ENTRE SALAIRE ET VALEUR DE LA FORCE DE TRAVAIL

4.1. La conception traditionnelle

Du fait que la force de travail du salarié est *vendue* (louée) sur le « marché du travail », Marx et la plupart des auteurs marxistes la considèrent 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* ».

Cette approche 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 tableau 2).

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 élevé¹⁴.

Tableau 2 : Les rapports entre salaire et valeur de la force de travail

1. <i>La conception traditionnelle</i>	
- Niveau des besoins → nombre de MC <i>nécessaires</i>	} → valeur FT → salaire d'équilibre → salaire effectif
- Productivité générale → valeur par MC	
2. <i>La conception alternative</i>	
- Rapport de forces → <i>salaire effectif</i> → nombre de MC <i>achetés</i>	} → valeur FT
- Productivité générale → valeur par MC	

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

4.2 Une conception alternative

4.2.1. 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 §1.2). D'une part, elle n'est pas le résultat d'un processus de production habituel, processus rassemblant moyens de production et forces de travail pour créer une marchandise nouvelle, la force de travail du salarié¹⁵. 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 consommation.

¹⁴ Selon la conception marxiste 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.).

¹⁵ 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 » ?

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 tableau 2). 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 salaire¹⁶.

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.¹⁷

4.2.2. 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 souvent 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 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 *totale* fautive 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 premiers.

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 §1.2 et §3.2).

c) Parmi d'autres explications, on invoque le manque à gagner dû aux études ainsi que les responsabilités plus grandes des fonctions exercées. Mais les écarts de revenus constatés sur l'ensemble de la carrière font bien

¹⁶ 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.

¹⁷ 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.

plus que compenser l'entrée tardive dans la vie professionnelle. Quant aux responsabilités, elles ne sont pas comparables, et l'argument pourrait être retourné dans plus d'un cas¹⁸.

5. CONCLUSION

Le travail abstrait commun aux diverses marchandises – la substance de la valeur – a été défini en faisant abstraction de *tous* les aspects spécifiques du travail : on fait abstraction, d'une part, de tous les aspects *matériels* variables du travail concret (y compris le degré de mécanisation, la qualification et l'intensité du travail) ; on fait abstraction, d'autre part, de toutes les caractéristiques *sociales* variables selon les entreprises (entreprises indépendantes, capitalistes, publiques) et selon les travailleurs (producteurs indépendants, capitalistes, salariés). Le travail abstrait, c'est le travail envisagé en retenant le seul aspect de travail indirectement social.

Cette conception radicale du travail abstrait place sur un pied d'égalité tous les producteurs du secteur marchand, et cela d'une double manière :

- D'une part, *toutes* les activités de la sphère marchande participent à la production de marchandises, de valeur et de revenu (de survaleur et de plus-value s'il s'agit de travail salarié). Aucune distinction n'est faite entre biens et services : dans la mesure où ils sont vendus, les uns et les autres sont des marchandises, et tous les travailleurs des entreprises produisant ces biens et services sont productifs. Aucune distinction n'est davantage faite entre activités de « production », de « circulation » et de « surveillance » : dans la mesure où elles sont situées à l'intérieur de la sphère marchande, dans la mesure où elles sont directement vendues ou bien s'exercent au sein d'entreprises qui réussissent à vendre leurs produits, les activités de circulation et de surveillance constituent également du travail indirectement social, et les travailleurs occupés dans ces activités réalisent également du travail productif.

- D'autre part, pour autant que les produits soient vendus, les quantités de valeur et de revenu créés sont identiques dans tous les cas : en 1 heure de travail, n'importe quel producteur du secteur marchand crée 1 heure de valeur, quelles que soient (entre autres) la productivité, l'intensité et la qualification du travail.

Par ailleurs, en définissant le travail abstrait comme travail indirectement social et la marchandise comme produit du travail indirectement social, on est amené à conclure que la force de travail salariée n'est pas une marchandise et que le salaire n'est pas l'expression monétaire d'une « valeur de la force de travail » préexistante. Tout salaire est le produit direct d'un rapport de forces ; et c'est le salaire qui, en déterminant le pouvoir d'achat du travailleur, co-détermine par ce biais la « valeur de la force de travail ».

Les positions théoriques adoptées affectent-elles fondamentalement l'analyse du capitalisme ? Considérer que c'est le salaire qui contribue à déterminer la « valeur de la force de travail » (plutôt que l'inverse) ne remet nullement en cause le cœur de l'analyse marxiste : la théorie de la plus-value garde toute sa pertinence. Considérer que le travail plus productif, plus intensif ou plus qualifié ne crée pas plus de valeur et de revenu qu'un autre ne remet nullement en cause la théorie de la concurrence : les entreprises gardent le même intérêt à innover, à creuser un écart entre la valeur individuelle unitaire et la valeur sociale unitaire des marchandises (la moindre création de plus-value dans ces entreprises est compensée par des transferts de plus-value accrus). Par contre, considérer que tous les travailleurs du secteur marchand sont productifs de valeur et de revenu (de survaleur et de plus-value s'il s'agit de travailleurs salariés) revient à élargir le potentiel de profit et d'accumulation du système capitaliste. Ceci ne résout cependant pas les contradictions et les problèmes fondamentaux du capitalisme, notamment l'atrophie actuelle des marchés, due aux politiques néo-libérales restrictives et aux inégalités croissantes dans la répartition du revenu global.

Justifiées par un souci de cohérence théorique, les positions adoptées ont aussi pour résultat – à titre de sous-produit, pourrait-on dire – de simplifier la théorie et de faciliter l'estimation statistique de concepts-clés.

La théorie se trouve simplifiée, en particulier, du fait que la frontière entre travail productif (de valeur et de revenu) coïncide ici avec la frontière entre production marchande et non marchande (ce qui ne veut pas dire que cette dernière frontière soit toujours clairement délimitée : revoir la fin du §1.1). La théorie se trouve également simplifiée du fait qu'il n'est plus nécessaire de définir *a priori* les moyens de consommation « socialement nécessaires » et la « valeur de la force de travail » des salariés.

Quant à l'estimation statistique, elle est grandement facilitée à partir du moment où la quantité de valeur créée est indépendante de la productivité, de l'intensité et de la qualification du travail : elle dépend uniquement

¹⁸ 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...

de la durée du travail et même, plus exactement encore, du temps de présence du travailleur dans l'entreprise, de la durée de son assujettissement à l'entreprise. Dès lors :

- Il devient relativement facile de calculer la somme des valeurs et, de là, la grandeur de l'équivalent monétaire des valeurs (E), qui assure la liaison entre l'espace des valeurs et l'espace des prix et revenus : $E = \sum \text{prix} / \sum \text{valeurs} = \sum \text{revenus} / \sum \text{valeurs}$.

- Connaissant E, on détermine la « valeur de la force de travail » et le travail nécessaire d'un salarié concret ou d'un salarié moyen en divisant le salaire monétaire par la grandeur de E. En soustrayant ce travail nécessaire de la durée du travail, on obtient le surtravail (la survalue) et l'on calcule le taux de surtravail ou de plus-value correspondant.

- En divisant par E le prix effectif d'une marchandise, on obtient « l'équivalent-travail du prix effectif », qui constitue une approximation de la valeur sociale unitaire de la marchandise. Cette approximation est d'autant plus satisfaisante que l'on s'intéresse à la valeur d'un *ensemble* de marchandises (comme par exemple le « panier de consommation » acheté par un salarié) 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)¹⁹.

Les positions adoptées sur le plan de la théorie économique ont aussi un impact indirect au niveau idéologique et socio-politique.

Tout d'abord, elles instaurent une égalité fondamentale entre tous les producteurs marchands quant à la création de la valeur et du revenu. Insérés dans les rapports marchands en n'importe quel coin de la planète, le petit paysan, l'ouvrier non qualifié ou l'employé subalterne *créent*, dans le même laps de temps, autant de valeur et de revenu – ni plus ni moins – que l'expert le plus qualifié ou le PDG le plus brillant. Les différences dans les revenus que les uns et les autres *obtiennent* s'expliquent fondamentalement, non par une quelconque participation « inférieure » ou « supérieure » à la création du revenu global, mais par des rapports de forces inégaux.

Ensuite, les positions adoptées dissocient complètement la question du travail productif et la question des classes sociales. Loin d'opposer salariés productifs, salariés improductifs et producteurs indépendants, elles suggèrent au contraire une communauté d'intérêt face aux capitalistes.

- Les salariés travaillant dans les institutions d'intérêt public (rectangle C du tableau 1) sont exploités tout autant que les salariés de la sphère marchande, dans la mesure où eux aussi fournissent un surtravail que le système a intérêt à maximiser. Pour les uns et les autres, le degré d'exploitation économique dépend de la durée du travail et du salaire réel obtenu (en supposant donnée la productivité générale et donc la valeur par moyen de consommation). Pour les uns et les autres, le degré d'exploitation physique dépend de la longueur, de l'intensité et de la pénibilité du travail (en supposant donné le salaire réel).

- Contrairement aux salariés, les petits producteurs marchands (rectangle B du tableau 1) ne subissent pas d'exploitation directe au niveau de la production. Cependant, dans la mesure où ils sont moins efficaces ou moins puissants que leurs concurrents ou clients capitalistes, ils perdent, via les mécanismes du marché, une partie du revenu créé par leur travail (voir note 7). Eux aussi sont donc exploités par le système. Pour eux aussi, le degré d'exploitation économique augmente avec la durée du travail, le degré d'exploitation physique augmente avec la longueur, l'intensité et la pénibilité du travail.

¹⁹ a) 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. 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*). L'évolution de la *valeur par moyen de consommation* (qui se calcule en divisant l'indice des prix à la consommation par E) reflète l'évolution de la productivité globale du travail (présent + passé) dans l'ensemble de l'économie.

b) Sur l'estimation statistique de ces concepts (E, valeur par moyen de consommation, travail nécessaire, taux de plus-value) et sur les différents concepts de productivité, voir Gouverneur J., « Productive labour, price/value ratio and rate of surplus value : theoretical viewpoints and empirical evidence », *Cambridge Journal of Economics*, 1990, vol. 14, p. 1-27, ainsi que Gouverneur J., *Les fondements de l'économie capitaliste*, chapitre VIII, p. 240-243, et annexes 3 et 4, p. 295-307.

c) Une méthode approximative pour estimer E est proposée dans *Les fondements...*, exercice 2.21, p. 78. Cette méthode – plus « suggestive » – consiste à considérer 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 : la différence donne une idée directe (bien qu'approximative) de la réalité du surtravail. Le contraste entre l'abondance des statistiques sur le salaire horaire et leur absence sur le prix de l'heure facturée au client n'est donc ni étonnant ni innocent : derrière l'apparente neutralité des statistiques, l'idéologie dominante joue pleinement son rôle d'occultation.