

2 FR

La classe ouvrière - Daniel Albarracin

1. Jacques Gouverneur - *Comprendre L'Economie* (Extraits)



International Institute for Research and Education - Amsterdam
24th Novembre – 15th Decembre 2013

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 fautive : 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 manœuvre 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 :

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

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

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) :

valeur = travail indirectement social = 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 *davantage 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 efficacité 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

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

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 *créé* 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 :

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

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 :

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

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 :

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

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 efficace et par un producteur Z moins efficace. 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 = $18h \times 10 \text{ €/h} = 180 \text{ €}$). 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 efficace obtient un revenu supérieur au revenu créé ($90 \text{ €} > 60 \text{ €}$), au détriment du producteur le moins efficace, 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 €/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
- Qu'entend-on par prix simple ? par prix effectif ?
 - 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.
 - 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 ?)
 - 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,
- est créé par le travail présent des producteurs de marchandises ;
 - 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 :
- par *tous* les producteurs relevant du secteur de production marchande ;
 - par tous ces producteurs sur un pied d'*égalité* ;
 - 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 :
- le cas général : le prix des marchandises reproductibles ;
 - les cas particuliers : le prix des marchandises non reproductibles et le prix des produits de la nature.
- 2.15. Un stock d'inventus 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 :

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

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 :

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

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 :

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

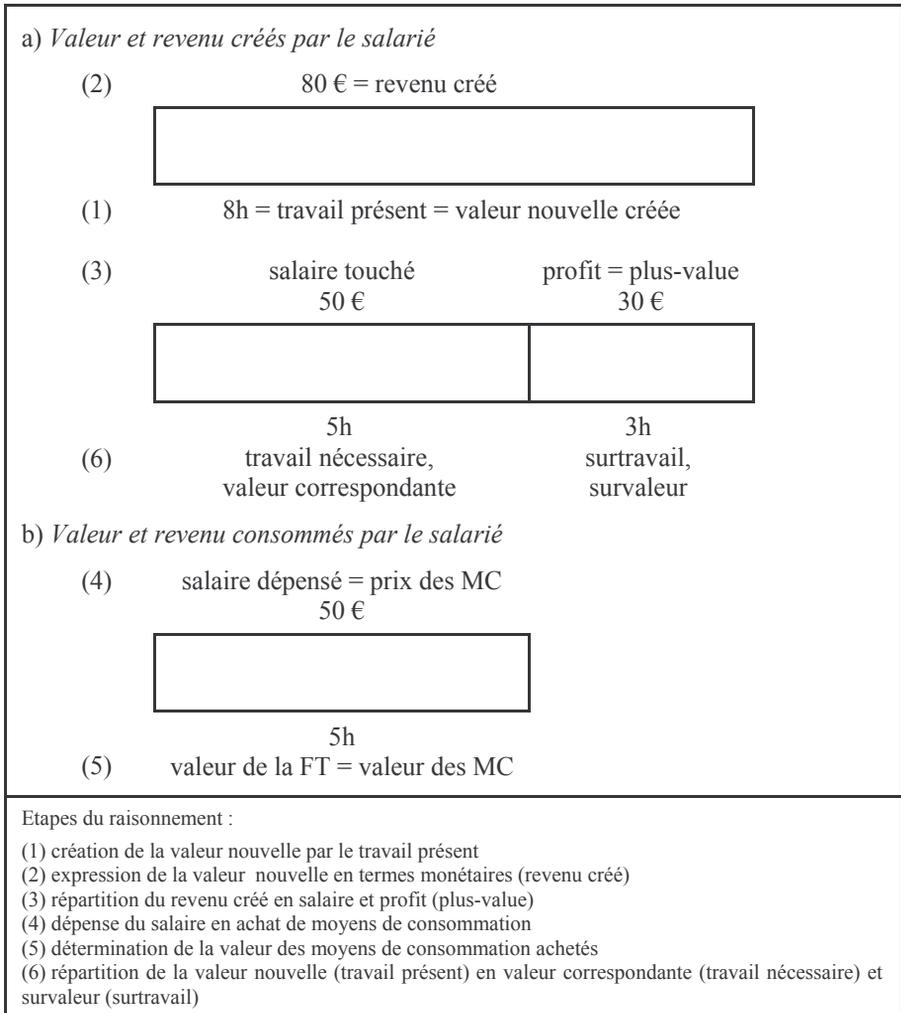
[1] On considère traditionnellement que la force de travail est une « marchandise », et l'on parle de la « valeur de la force de travail ». En adoptant cette terminologie, nous ne faisons que nous conformer à une tradition bien établie. L'annexe 5 critique cependant la conception selon laquelle la force 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 ($80 \text{ €} = 8\text{h} \times E$), le profit est l'expression monétaire de la survaleur créée par le surtravail des salariés ($30 \text{ €} = 3\text{h} \times E$).

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

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 un survaleur et un profit.

En termes plus précis, le surtravail du salarié crée un 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 de *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) :

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

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) :

$$\boxed{c' = \frac{C}{V}} \quad [3]$$

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 *salairé 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 *salairé 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).

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).

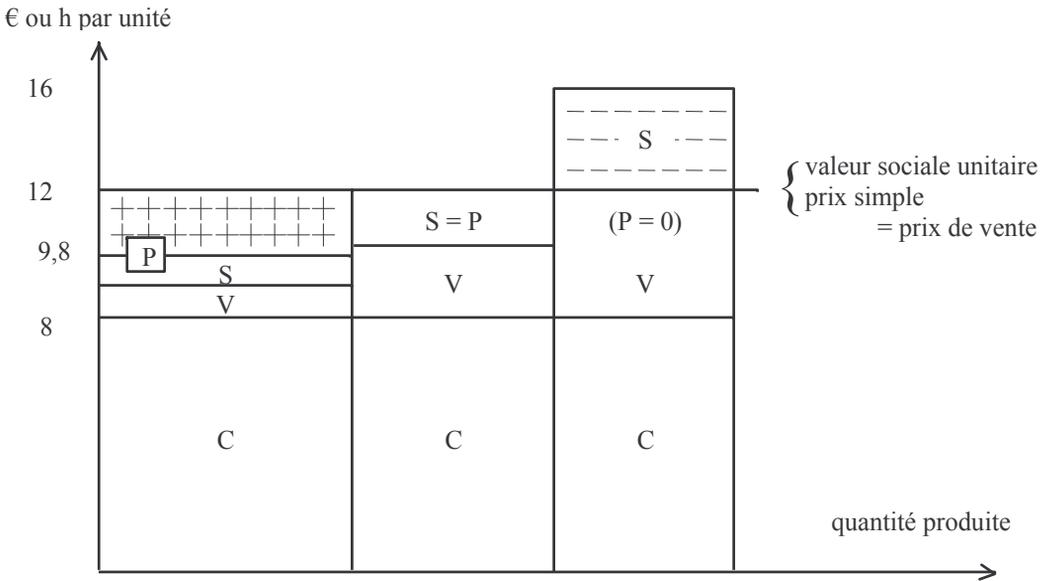
⁶ Dans une perspective *dynamique*, l'entreprise 1 aura cependant intérêt à vendre un peu au-dessous de 12 € pour accaparer une partie de la clientèle des autres entreprises (voir chap. VII, 1.2.1.).

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 traduiraient 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 |
|---------------------|---------------------|---------------------|------------------------|
| $s' = S/V = 100 \%$ |
| $c' = C/V = 900 \%$ | $c' = C/V = 400 \%$ | $c' = C/V = 200 \%$ | $c' = C/V = 400 \%$ |
| $Q = 450$ | $Q = 300$ | $Q = 250$ | $Q = 1.000$ |
| $c + v = 8,9$ | $c + v = 10$ | $c + v = 12$ | $c + v = 10$ |
| $c + v + s = 9,8$ | $c + v + s = 12$ | $c + v + s = 16$ | $c + v + s = 12$ |
| $p' = P/K = 35 \%$ | $p' = P/K = 20 \%$ | $p' = P/K = 0 \%$ | $p' = P/K = 20 \%$ |

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 économique-politiques.

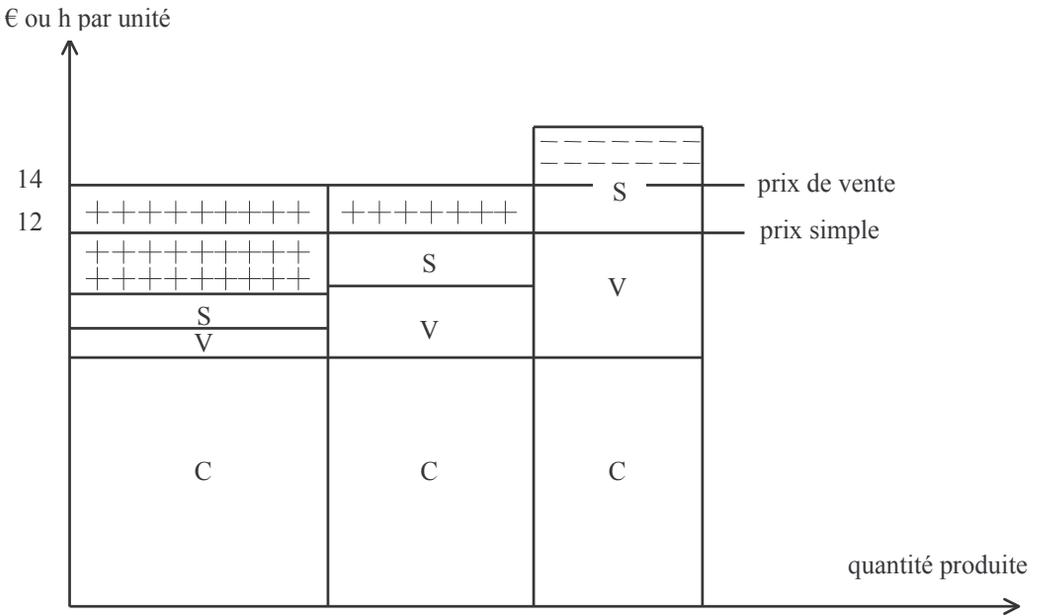
1.2.2 La répartition de la plus-value

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 général*⁹.

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



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

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 subsidiation 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 subsidiation 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 efficace 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 subsidiation 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 subsidiation.

La subsidiation 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 subsidiation.

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 subsides 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 efficace 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 efficaces tendent à éliminer les entreprises concurrentes moins efficaces (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 efficaces 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 subsidiation 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 subsidiation 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 € : 250 = 4 €) 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 « repréailles » 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 efficiente que ses concurrents accapare de la plus-value créée dans d'autres entreprises, une entreprise publique moins efficiente (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 subsidés, la situation est moins claire, car elle présente des aspects contradictoires. D'une part, les subsidés 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.