

VALEUR et TRAVAIL PRODUCTIF

Une approche purement sociale de
concepts économiques marxistes fondamentaux

par

Jacques Gouverneur

INTRODUCTION

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

Sur le plan *qualitatif*, il s'agit de savoir quelles sont les activités productives. On sait que le travail productif peut être entendu en deux sens : dans un sens large, le travail productif est le travail créateur de valeur et de revenu ; dans un sens strict, le travail productif est le travail créateur de survaleur et de plus-value¹. Que l'on considère le concept au sens large ou au sens strict, le travail productif est toujours un travail de production de marchandises. D'où la question : les services sont-ils des marchandises au même titre que les biens ? toutes les activités dans le secteur de production marchande contribuent-elles à la production de marchandises ?

Sur le plan *quantitatif*, la question est de savoir si les travaux considérés comme productifs créent tous la même quantité de valeur et de revenu (de survaleur et de plus-value). On touche ici au problème des différences dans la productivité, dans l'intensité et dans la qualification du travail : le travail plus mécanisé, plus intensif, plus qualifié ne crée-t-il pas plus de valeur que le travail moins mécanisé, moins intensif, moins qualifié ?

¹ Le terme « survaleur » désigne une grandeur exprimée en heures de travail, tandis que « plus-value » désigne l'équivalent monétaire de la survaleur. Sur les concepts marxistes de base en termes d'heures de travail et en termes monétaires, voir l'annexe, § 6.1.

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

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

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

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

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

L'annexe (section 6) précise divers concepts de base et signale comment Marx adopte implicitement, dans un contexte donné, une définition inadéquate du « travail nécessaire ».²

2 Ce texte puise largement dans des argumentations développées au fil des pages de Gouverneur J., *Les fondements de l'économie capitaliste. Introduction à l'analyse économique marxiste du capitalisme contemporain*, Contradictions, Bruxelles, 3ème et dernière édition, 2005, 387p. (voir en particulier les chapitres 1, 2 et 5 et les annexes 5, 6 et 7). Le livre peut être commandé via le site www.i6doc.com (25 €). Il peut également être téléchargé gratuitement sur ce même site ou sur www.capitalisme-et-crise.info.

1. TRAVAIL ET VALEUR

1.1 Le travail dans la société capitaliste

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

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

Le rectangle C comprend les institutions d'intérêt public produisant des biens ou services non marchands. Publiques ou privées, elles vivent, non pas de la vente, mais de financements publics. Le travail qui y est réalisé (par des salariés) est du *travail directement social*, c'est-à-dire du travail dont l'utilité sociale est reconnue de manière directe par l'autorité publique qui assure le financement. Le travail y est également *hétéronome*, en ce sens que ces institutions sont soumises aux décisions des pouvoirs publics (elles ne se maintiennent que si elles répondent aux critères fixés par ces derniers, qui prennent en compte des éléments très divers : charge pour les finances publiques, besoins sociaux à satisfaire, intérêts partisans ou personnels des politiciens au pouvoir, etc.)

Tableau 1 : Une classification des activités et des unités de production

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

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

Le tableau 1 ne dit rien sur la nature des productions effectuées. En réalité, une même production, définie par la nature du produit, peut se trouver dans deux ou plusieurs des rectangles distingués, voire même dans tous (c'est par exemple le cas de l'enseignement et l'éducation). Une même production peut aussi passer d'une rubrique ou d'un rectangle à l'autre selon l'évolution politique (privatisation d'entreprises publiques = passage de A2 à A1).

Par ailleurs, le tableau suppose que tout le travail presté dans la sphère professionnelle (rectangles A, B, C) est du travail professionnel, et que tout travail presté dans la sphère non professionnelle (rectangle D) est du travail gratuit. En réalité, on peut trouver du travail gratuit en divers points de la sphère professionnelle : ainsi le travail presté par des membres de la famille dans le petit commerce, par

les bénévoles dans les cliniques, etc. Inversement, on peut trouver du travail professionnel au sein de la sphère non professionnelle : c'est le cas des salariés engagés par les associations volontaires. Ces diverses exceptions n'affectent cependant pas le caractère du travail presté dans l'une ou l'autre sphère. Gratuit ou non, le travail presté dans la sphère professionnelle est du travail hétéronome, soumis à la validation du marché (travail indirectement social) ou à celle des pouvoirs publics (travail directement social). Gratuit ou non, le travail presté dans une association constitue du travail autonome, échappant aussi bien à la validation du marché qu'à celle des pouvoirs publics.

Le tableau 1 suppose également que chaque unité de production ne dispose, pour assurer sa reproduction, que d'une seule source de revenus ou de financement : les entreprises marchandes vivent du prix payé par les acheteurs ; les institutions vivent de financements publics impliquant des prélèvements obligatoires ; les ménages (en tant qu'unités de production et non de consommation) reposent sur le travail gratuit de leurs membres ; et les associations vivent du bénévolat (travail gratuit, cotisations, dons). La réalité est souvent différente, en ce sens qu'une même unité de production peut disposer de plusieurs sources de revenus en proportions variables³. Les situations concrètes sont donc moins tranchées que les distinctions théoriques : la frontière entre production marchande et production non marchande, en particulier, peut être difficile ou même impossible à tracer⁴.

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

4 Ainsi, une crèche financée moitié par la commune, moitié par les parents, relève tout autant de la production non marchande que de la production marchande. Un établissement d'enseignement relève *plutôt* de la production non marchande s'il vit surtout de *subsidés publics*, *plutôt* de la production marchande s'il vit surtout de paiements privés. Et ainsi de suite.

1.2 La valeur comme travail indirectement social

Si des marchandises distinctes s'échangent sur le marché, c'est qu'elles ont un commun dénominateur pertinent pour le marché. Celui-ci, on le sait, est le travail des producteurs : non pas le travail concret, mais le travail abstrait. Le *travail concret*, c'est le travail envisagé dans ses aspects *matériels* concrets, perceptibles : il diffère d'une marchandise à l'autre et d'une catégorie de travailleurs à l'autre, il est *spécifique* à chaque marchandise et à chaque catégorie de travailleurs. Le *travail abstrait*, c'est le travail de production marchande envisagé *en général*, en faisant abstraction des aspects spécifiques en question. Ce travail abstrait commun aux diverses marchandises est également dénommé valeur. On peut donc dire, très brièvement, que le commun dénominateur des marchandises est la valeur⁵.

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

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

5 Nombre d'auteurs font une distinction entre la valeur et le travail abstrait : la valeur est une propriété des *marchandises*, à savoir la propriété qu'elles ont de s'échanger entre elles ; le travail abstrait est un type spécifique de *travail*, à savoir le travail de production marchande envisagé de manière générale. En adoptant cette terminologie, on dira que les marchandises ont de la valeur parce qu'elles ont comme commun dénominateur le travail abstrait. Le travail abstrait constitue la *substance* de la valeur des marchandises, les deux autres aspects constitutifs de la valeur étant sa *grandeur* et, d'autre part, son expression visible sous la *forme* d'un prix.

Le travail indirectement social étant le commun dénominateur des marchandises, on peut définir celles-ci d'une manière précise : la *marchandise* est le *produit du travail indirectement social*. Inversement, on peut définir la valeur de manière aussi précise : la valeur est du *travail consacré à produire des marchandises vendues*. Créer de la valeur, c'est donc fournir du travail indirectement social, c'est participer à la production de marchandises vendues sur le marché. De cette conception de la valeur découlent plusieurs conséquences importantes.

En premier lieu, *tout* le travail presté dans le secteur de production marchande crée de la valeur, indépendamment du statut social des entreprises et des travailleurs, indépendamment de la nature concrète des produits vendus et des activités déployées. Les entreprises peuvent être des entreprises capitalistes, publiques, indépendantes ; les travailleurs peuvent être des salariés d'exécution, des cadres, des capitalistes, des indépendants. Les marchandises produites peuvent être indifféremment des biens ou des services. Quant aux activités déployées, elles peuvent être de caractère technique ou administratif, manuel ou intellectuel, et elles peuvent s'exercer à l'intérieur de n'importe quel département de l'entreprise : « production », « vente », « administration générale », « comptabilité », etc. (Ainsi, par exemple, dans l'industrie automobile : s'agissant de création de valeur, le travail des contremaîtres, des comptables et des agents commerciaux ne diffère pas du travail accompli par les ouvriers directement impliqués dans la chaîne de production : dans tous les cas, il s'agit de travail effectué à l'initiative du capitaliste ayant engagé ces salariés ; et dans tous les cas, c'est la vente des voitures qui reconnaît le bien-fondé de cette initiative et l'utilité sociale du travail accompli.) Par conséquent, tous les travailleurs du secteur de production marchande participent à la production de marchandises et de valeur, et le processus de production doit s'entendre dans un sens beaucoup plus large que la simple fabrication.

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

« sans production, pas de valeur », il est nécessaire d'ajouter « sans vente, pas de valeur »⁶.

En troisième lieu, tous les producteurs se trouvent sur un pied d'égalité en ce qui concerne la quantité de valeur nouvelle créée par le travail présent. Rappelons la définition de la valeur : valeur = travail abstrait = travail indirectement social. Pour qu'il y ait création de valeur, il faut et il suffit que le travail soit du travail indirectement social, c'est-à-dire qu'il contribue à créer un produit vendu sur le marché. On ne considère ni les caractéristiques sociales variables des entreprises et des producteurs, ni les caractéristiques concrètes des marchandises produites et des activités déployées. Si l'on fait ainsi abstraction de toutes les caractéristiques concrètes des activités déployées, on fait donc abstraction – entre autres – du degré de mécanisation, d'intensité et de qualification du travail.

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

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

- Tout d'abord, une mécanisation plus poussée et/ou un travail plus intensif supposent l'utilisation d'un plus grand nombre de moyens de production (machines et/ou matières), tandis qu'un travail plus qualifié suppose l'utilisation d'un plus grand nombre de « moyens de formation » (livres, études, etc.). Dans la mesure où les moyens de production et de formation doivent être *achetés* à d'autres producteurs (hypothèse d'une pure économie de marché), une heure de travail plus mécanisé ou plus intensif ou plus qualifié aura pour effet de transférer *davantage de valeur passée*. Ceci affectera la valeur des marchandises produites (qui est la somme de la valeur passée transférée et de la va-

6 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).

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

- De même, un travail plus mécanisé ou plus intensif ou plus qualifié entraîne normalement une productivité accrue, c'est-à-dire une production accrue de *valeurs d'usage par heure de travail*, et de là une réduction de la *valeur par unité de marchandise* produite. Mais cela ne signifie nullement une production accrue de *valeur par heure de travail* : 1h de travail indirectement social produit toujours 1h de valeur, quel que soit le degré de productivité du travail.

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

Que l'on considère le concept au sens large (travail créateur de valeur et de revenu) ou au sens strict (travail créateur de survaleur et de plus-value), le travail productif est toujours un travail de production de marchandises⁷. D'où la question : les services (vendus) sont-ils des marchandises au même titre que les biens ? toutes les activités dans le secteur de production marchande contribuent-elles à la production de marchandises ?

2.1 Les conceptions traditionnelles

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

Dans l'analyse du travail productif, Marx et la plupart des auteurs marxistes distinguent les activités de production d'une part, les activités de circulation et de surveillance d'autre part. La *production* comprend toutes les opérations techniquement nécessaires pour créer un produit donné. Ces opérations techniques sont entendues au sens large : elles comprennent, non seulement la fabrication proprement dite, mais aussi le transport, le stockage, la conservation, etc. La *circulation* comprend toutes les activités assurant les transferts de droits de propriété ou d'usage sur les produits ou sur l'argent, c'est-à-dire les activités rendues nécessaires par la forme marchande de la production : achat de moyens de production et de forces de travail, vente de produits, emprunt et prêt d'argent. Ces activités s'exercent soit au sein de départements spécialisés d'entreprises de production (départements « vente », « finances », etc.) soit au sein d'entreprises spécialisées (commerces et banques en particulier). Les activités de *surveillance* sont rendues nécessaires par la nature capitaliste de la production, avec sa division en classes : ces activités visent à assurer la discipline dans l'entreprise (travail de la hiérarchie de direction, des contre-mâîtres).

Selon les conceptions marxistes habituelles, seul le travail de production (dans le secteur marchand) est productif : seul il crée des marchandises, de la valeur et du revenu (et donc de la survaleur et de

⁷ Sur les concepts de survaleur et plus-value, voir la note 1 et l'annexe (§ 6.1.3).

la plus-value s'il s'agit de travail salarié). Les activités de circulation et de surveillance constituent au contraire du travail improductif : elles ne créent ni marchandises, ni valeur ni revenu. Par conséquent, les revenus obtenus dans l'exercice de ces activités impliquent, tout comme les salaires touchés dans la production non marchande, un prélèvement sur le revenu global créé : il en est ainsi, notamment, pour les salaires et profits des entreprises commerciales et financières, de même que pour les salaires versés aux employés des divers départements réalisant des activités de circulation ou de surveillance dans les entreprises de production marchande.

Ce prélèvement opéré pour rémunérer les activités de circulation et de surveillance affecte les possibilités de profit et d'accumulation des secteurs productifs. Dans la mesure où s'accroît la proportion des travailleurs liés à ces activités, dans la mesure où se réduit la proportion des travailleurs liés aux activités techniques de production, l'économie dans son ensemble rencontre donc des limites à sa croissance.

2.1.2 *L'exclusion des services immatériels*

L'analyse de la marchandise au début du *Capital* envisage uniquement le cas de biens matériels. De même, l'analyse ultérieure du processus de production se concentre sur la fabrication de biens matériels. Alors que cette limitation s'explique par le contexte de l'époque (les services marchands étaient très peu développés au 19^e siècle), de nombreux auteurs en ont déduit que le concept de marchandise se limiterait par nature aux biens matériels, ainsi qu'aux services portant directement sur des biens matériels. Ainsi, selon eux, le transport et la réparation d'objets peuvent être assimilés à la production de marchandises, mais non le transport de personnes, les soins aux personnes, l'enseignement, etc.

Selon cette conception, les activités de production immatérielle constituent donc du travail improductif : elles ne créent ni marchandise, ni valeur, ni revenu. Les revenus perçus dans l'exercice de ces activités impliquent un prélèvement sur le revenu global créé dans la production marchande matérielle. Dans la mesure où s'accroît la proportion des activités immatérielles, l'économie rencontre des limites supplémentaires à sa croissance.

2.2 Une conception alternative

2.2.1 Principes

Les conceptions traditionnelles résumées ci-dessus définissent la marchandise, et donc le travail productif, en tenant compte du contenu concret des activités réalisées. Le critère de travail indirectement social (travail humain validé par une vente sur le marché) ne suffit pas pour définir la marchandise : il faut encore que le travail soit affecté à des activités techniques de *production* (par opposition aux activités de circulation et de surveillance), voire à des activités techniques de production *matérielle* (par opposition aux services immatériels).

La conception alternative retenue ici définit la marchandise, et donc le travail productif, à partir du seul critère de travail indirectement social (lequel constitue selon nous le véritable « travail abstrait » : voir supra, § 1.2). Dès lors qu'une entreprise *quelconque* vend des biens ou services, *tout* le travail presté dans cette entreprise compte comme travail indirectement social, comme travail créant des marchandises, de la valeur et du revenu (et donc de la survaleur et de la plus-value s'il s'agit de travail salarié). Cette conception s'oppose doublement à la conception traditionnelle.

D'une part, les services sont ici analysés de la même manière que les biens : ce sont des marchandises dans la mesure où ils sont vendus. Le contenu concret des services n'entre pas en ligne de compte, pas plus que leur caractère plus ou moins matériel ou immatériel : l'enseignement de la philosophie, par exemple, est moins matériel que le transport de l'acier, mais les deux sont des marchandises s'ils sont vendus. Et le travail qui produit ces services compte comme travail productif.

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

Par conséquent, toutes les activités de services, y compris les activités de circulation et de surveillance, contribuent, elles aussi, à la création du revenu global. En soi, leur développement n'implique pas

de prélèvement sur le revenu global ni de frein à la croissance de l'économie.

2.2.2 Réponse à deux objections

a) La conception alternative défendue ici admet que les services marchands participent à la création du revenu global (et de la plus-value globale s'ils sont produits dans des entreprises capitalistes). Cela veut-il dire que des activités comme le commerce et la banque peuvent se développer indéfiniment, sans préjudice pour le système ?

La réponse est négative, non parce que ces activités seraient improductives, mais parce qu'*aucun secteur* d'activité ne peut se développer sans tenir compte des exigences de l'interdépendance générale, sans tenir compte des liens qu'il a nécessairement avec les autres branches (auxquelles il doit acheter ou vendre des moyens de production) et éventuellement avec les consommateurs (auxquels il doit vendre des moyens de consommation).

b) La conception alternative défendue ici aboutit à supprimer la distinction entre activités liées à la « production » (au sens strict) et activités liées à la « circulation ». Les unes et les autres sont englobées dans le concept de travail indirectement social (s'il y a vente). Que reste-t-il alors du schéma $A \rightarrow M_0 \rightarrow P \rightarrow M_1^+ \rightarrow A^+$ et de la thèse marxiste selon laquelle le revenu et la plus-value sont créés dans la production (P) et non dans la circulation ($A \rightarrow M_0$ et $M_1^+ \rightarrow A^+$) ?

En fait, il convient d'établir une distinction entre les *actes* de circulation et les *activités* de circulation.

Les *actes de circulation* sont des actes juridiques (achat-vente, emprunt-prêt, location) assurant des transferts de droits de propriété ou d'usage sur des marchandises et/ou sur de l'argent. Les actes $A \rightarrow M_0$ transfèrent à l'entreprise la propriété ou l'usage des moyens de production et des forces de travail (simultanément, les vendeurs des moyens de production et les salariés deviennent propriétaires de la somme d'argent payée par l'entreprise). Les actes $M_1^+ \rightarrow A^+$ transfèrent à l'acheteur ou l'utilisateur la propriété ou l'usage du produit fini (simultanément, l'entreprise devient propriétaire de la somme d'argent payée par l'acheteur ou l'utilisateur). Tous ces transferts de droits sont des actes *instantanés* : ils se réalisent à un moment précis du temps, moment déterminé par les parties contractantes ou par la loi (par

exemple : au moment de la parole échangée, ou de la signature du contrat, ou du paiement du prix, etc.).

Actes instantanés, les transferts de droits impliquent cependant une quantité plus ou moins grande de travail, un nombre plus ou moins important d'activités diverses : ainsi, l'achat de la force de travail (réalisée au moment de la signature du contrat de travail) implique diverses activités comme l'organisation du recrutement, l'établissement des contrats de travail, le paiement du personnel engagé, etc. ; de même, la vente de voitures (réalisée par exemple au moment de la signature des contrats d'achat) implique diverses activités comme la publicité, l'établissement des contrats d'achat, la facturation des ventes, l'octroi de crédit, le recouvrement des dettes, etc. Toutes ces activités constituent les *services de circulation* ou *activités de circulation* : celles-ci peuvent être définies comme l'ensemble des activités effectuées pour réaliser les transferts de droits, ou encore comme l'ensemble des activités impliquées par les actes de circulation.

Une fois établie la distinction entre actes et activités de circulation, la thèse rappelée ci-dessus reste parfaitement valable. Les *actes* de circulation ($A \rightarrow M_0, M_1^+ \rightarrow A^+$) ne créent ni valeur, ni revenu, ni plus-value : ils ne font que transférer des droits juridiques sur des marchandises incarnant une valeur donnée, ou sur de l'argent symbolisant une valeur donnée. Par contre, les *activités* de circulation contribuent à créer de la valeur, du revenu et de la plus-value : elles sont comprises dans le processus de production au sens large⁸.

2.2.3 *Intérêt des deux concepts de travail productif*

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

8 Les profits du secteur financier (banques, assurances) ont selon nous une triple origine : 1. la *plus-value* créée par les salariés du secteur (qui sont bel et bien productifs de valeur et de plus-value dans notre conception) ; 2. les *transferts de plus-value* en provenance d'autres secteurs, dans la mesure où le secteur financier dispose d'un pouvoir de marché supérieur à la moyenne ; 3. les *rentes financières*, dues à la pure propriété d'actifs financiers (elles sont comparables aux rentes foncières, lesquelles s'expliquent par la seule propriété du sol, indépendamment de tout travail).

soit sans intérêt pour apprécier les possibilités de profit et d'accumulation ? Il n'en est rien, et cela pour deux raisons.

Tout d'abord, dans la mesure où une activité (non salariée) est productive de valeur et de revenu, elle se finance elle-même et n'implique *aucun prélèvement sur la plus-value*. Considérons par exemple l'activité des médecins indépendants : leur travail est-il productif de valeur et de revenu ? Si oui, les revenus des médecins correspondent à la valeur créée par leur travail. Si non, ces revenus proviennent d'un prélèvement sur les salaires et la plus-value créés dans l'ensemble de la société : ils réduisent de ce fait le profit disponible et les possibilités d'accumulation.

Ensuite, dans la mesure où une activité (non salariée) est productive de valeur et de revenu, elle peut indirectement *augmenter le profit* et contribuer ainsi à financer l'accumulation. En effet, les producteurs non capitalistes se trouvent entraînés dans les mécanismes de marché et de transfert de revenu : s'ils sont moins efficaces ou moins forts que leurs concurrents ou clients capitalistes, leur travail (pourvu qu'il soit productif au sens large, qu'il relève de la production marchande) crée de la valeur et du revenu, mais une partie de ce revenu leur échappe et vient grossir le profit et les possibilités d'accumulation capitaliste⁹.

2.2.4 *Travail productif et classes sociales*

La distinction entre travail productif et improductif ne comporte aucun jugement moral sur les activités exercées : le salarié travaillant dans une fabrique d'armements réalise un travail productif (si les armes sont vendues), le personnel enseignant fournit au contraire un travail improductif (dans la mesure où son produit n'est pas destiné au marché).

La distinction ne vise pas non plus à répartir les salariés en deux classes sociales dont les intérêts seraient censés contradictoires

9 Voir Gouverneur J., *Les fondements de l'économie capitaliste*, ouvrage cité, chapitre VI, section 1, p.145-150. Dans la mesure où les producteurs indépendants cèdent une partie du revenu créé, ils se trouvent dans une situation analogue à celle des producteurs salariés : comme eux, ils créent plus de revenu qu'ils n'en reçoivent, ils créent plus de valeur qu'ils n'en consomment. Pour souligner cette analogie, on peut parler dans ce cas – entre guillemets – de « plus-value », de « survaleur », de « surtravail » des producteurs indépendants.

(les uns créant de la plus-value, les autres vivant de la plus-value créée). A cet égard, il faut souligner deux choses. D'une part, *les salariés improductifs fournissent du surtravail au même titre que les salariés productifs*. Comme dans le cas des salariés productifs, la durée de leur journée de travail dépasse normalement le temps de travail nécessaire à la production de leurs moyens de consommation. Si un ouvrier de la sidérurgie et un petit fonctionnaire travaillent 8h et touchent un même salaire représentant 3h de travail (travail nécessaire), tous deux fournissent un surtravail de 5h. D'autre part, *le système gagne à augmenter le surtravail des uns et des autres* : augmenter le surtravail des salariés productifs, c'est augmenter la création de plus-value ; augmenter le surtravail des salariés improductifs, c'est réduire le prélèvement sur la plus-value et donc augmenter le profit disponible.

Distincts sur le plan de la création de la plus-value, les salariés productifs et improductifs ne constituent pas pour autant deux classes opposées : les uns et les autres ont en commun d'être obligés de vendre leur force de travail, d'exercer des activités considérées comme indispensables (par les capitalistes ou les pouvoirs publics) et de fournir un surtravail qui profite au système.

Une remarque encore concernant les capitalistes. Une fois qu'on admet que la distinction entre travail productif et improductif n'est pas liée à la question des classes sociales, on reconnaîtra sans peine que le travail des capitalistes est productif, lui aussi : le travail des capitalistes dans la sphère de production marchande contribue à la création de la valeur nouvelle et du revenu global, tout comme le travail des producteurs salariés ou indépendants (voir § 1.2). La part des capitalistes dans la création du revenu global est cependant minime, car leur travail ne constitue qu'une fraction minime du travail présent presté dans la sphère de production marchande.

3. LE DÉBAT CONCERNANT LE TRAVAIL PLUS PRODUCTIF, PLUS INTENSIF, PLUS QUALIFIÉ

Les travaux considérés comme productifs d'un point de vue qualitatif créent-ils tous la même quantité de valeur et de revenu (de survalueur et de plus-value s'il s'agit de travail salarié) ? On touche ici au problème des différences dans la productivité, dans l'intensité et dans la qualification du travail.

3.1 Les conceptions traditionnelles

3.1.1 *La création de valeur*

Dans les conceptions marxistes traditionnelles, le travail *plus productif* est celui qui, sans exiger une dépense d'énergie accrue de la part des travailleurs, produit plus de marchandises en un laps de temps donné (en une journée de 8 h par exemple). Selon cette définition, le travail est plus productif (ou le devient) pour des raisons indépendantes de l'effort fourni par les travailleurs : la raison principale réside dans la mécanisation et le progrès technique, mais d'autres facteurs peuvent intervenir (progrès dans l'organisation, par exemple). Le travail *plus intensif* et le travail *plus qualifié* exigent, quant à eux, une dépense d'énergie plus grande de la part des travailleurs : dans le cas d'un travail plus intensif, le travailleur dépense davantage d'énergie *au moment même* du travail ; dans le cas d'un travail plus qualifié, il dépense un supplément d'énergie *préalablement* au travail, dans l'effort qu'il fait (et auquel d'autres contribuent) pour acquérir et conserver la qualification voulue.

1. Les marchandises s'échangent en fonction de leur valeur sociale, c'est-à-dire en fonction de la quantité de travail requise dans des conditions *moyennes* de productivité, d'intensité et de qualification en vigueur à une époque donnée. Les conditions moyennes de productivité ne peuvent être appréciées qu'à l'intérieur de chaque branche de production. Par contre, les conditions moyennes d'intensité et de qualification doivent être appréciées à la fois à l'intérieur de chaque branche et au niveau de l'ensemble de l'économie.

Ce qui détermine la valeur sociale des marchandises, ce sont tout d'abord les conditions moyennes de productivité, d'intensité et de qualification prévalant à *l'intérieur de chaque branche*. Les marchan-

dises ne peuvent s'échanger en fonction du temps de travail découlant de la *productivité* dans chaque entreprise particulière : s'il en était ainsi, chaque entreprise aurait intérêt à utiliser les techniques les moins performantes. Selon les conceptions traditionnelles, l'heure de travail plus productif doit donc compter comme un multiple de l'heure de travail de productivité moyenne, et inversement pour l'heure de travail moins productif : la première crée plus de valeur sociale, la seconde moins. Le même raisonnement vaut pour l'*intensité* du travail : à technique égale, si les marchandises s'échangeaient en fonction du temps de travail individuel, chaque producteur aurait intérêt à exécuter son travail le plus lentement possible. L'heure de travail plus intense impliquant une dépense d'énergie plus grande, elle doit donc compter comme un multiple de l'heure de travail d'intensité moyenne. De la même façon, un travail plus *qualifié* implique, lui aussi, une dépense d'énergie plus grande (pendant le processus de formation) : pour que les producteurs aient intérêt à acquérir la qualification voulue, il faut que l'heure de travail qualifié (appelé travail « complexe ») compte comme un multiple de l'heure de travail de qualification moyenne (appelé travail « simple »).

Ce qui détermine la valeur sociale des marchandises, ce sont ensuite les conditions moyennes d'intensité et de qualification prévalant *dans l'ensemble de l'économie*. Supposons qu'à l'intérieur de chaque branche les producteurs travaillent avec le même degré de productivité, d'intensité et de qualification. Supposons qu'il faille 15h pour produire une marchandise B et 5h pour produire une marchandise C. L'échange se fera-t-il dans la proportion $1B = 3C$? Cela n'est possible que si le degré d'intensité et de qualification du travail est le même dans les deux branches. Si le travail est plus exigeant dans la branche B (s'il y est plus intensif ou requiert des qualifications supérieures), la proportion d'échange $1B = 3C$ détournerait les producteurs de la branche B vers la branche C. Entre branches, le travail plus intensif ou plus qualifié doit donc compter comme un multiple du travail d'intensité et de qualification moyennes à l'échelle de l'ensemble de la société : il crée plus de valeur sociale que le travail moyen.

2. Ce qui précède concernait les *différences* de productivité, d'intensité ou de qualification à l'intérieur d'une même branche ou entre branches. Qu'en est-il d'une *augmentation du degré moyen* de productivité, d'intensité et de qualification dans une branche, et d'une augmentation du degré moyen d'intensité et de qualification dans l'en-

semble de l'économie ? Les réponses fournies dans le *Capital* concernent l'augmentation de la productivité et de l'intensité :

- Une augmentation de la productivité moyenne dans une branche se traduit par l'augmentation de la quantité produite, mais non par l'augmentation de la valeur créée : pour une même durée, le travail crée plus de produits, mais pas plus de valeur. L'augmentation de la productivité se traduit en réalité par une diminution du travail présent par unité et par une diminution de la valeur unitaire des marchandises (travail présent et passé par unité).

- Une augmentation de l'intensité moyenne du travail dans l'économie se traduit également par une augmentation des quantités produites sans augmentation de la valeur créée (bien qu'il y ait une dépense d'énergie plus grande). Tout comme l'augmentation générale de la productivité, elle se traduit par une baisse des valeurs unitaires.

3.1.2 *L'effet sur le taux de plus-value*

1. Si la productivité ou l'intensité du travail *augmentent* dans l'ensemble de l'économie (ou du moins dans les branches produisant, directement ou indirectement, les moyens de consommation des salariés), la valeur unitaire des moyens de consommation salariale diminue. A durée de travail et salaire réel constants, le travail nécessaire diminue et le taux de plus-value augmente : on a affaire à une production de « plus-value relative »¹⁰.

2. Si la productivité ou l'intensité du travail *diffèrent* d'une entreprise à l'autre au sein d'une même branche, la valeur individuelle unitaire des marchandises produites dans les entreprises les plus performantes est inférieure à la valeur sociale unitaire. En vendant leurs marchandises à un prix dépassant la valeur individuelle unitaire, ces entreprises bénéficient d'une « plus-value extra », qui est assimilée à une création de « plus-value relative » : à durée du travail égale et à salaire égal, ces entreprises connaissent un taux de plus-value supérieur, via la réduction du « travail nécessaire » de leurs salariés. Mais

¹⁰ Selon les conceptions marxistes traditionnelles, cependant, l'augmentation de l'intensité, tout comme l'augmentation du degré de qualification, accroît le nombre de moyens de consommation nécessaires (voir § 4.1) : ceci doit logiquement limiter la production de « plus-value relative ».

cette « plus-value extra » est appelée à disparaître lorsque les concurrents imiteront les méthodes des entreprises plus performantes.

3.2 Une conception alternative

3.2.1 Critique des conceptions traditionnelles

a) Pour les partisans des conceptions traditionnelles, le commun dénominateur des marchandises et la substance de la valeur résident dans la *dépense d'énergie* (considérée de manière abstraite, c'est-à-dire indépendamment de son application à telle ou telle production ou à tel travail spécifique). Dans la mesure où le travail plus intensif et le travail plus qualifié impliquent une dépense d'énergie plus grande, ils créent plus de valeur que le travail moins intensif et moins qualifié. Trois remarques peuvent être soulevées à ce sujet :

- Si la dépense d'énergie doit servir de commun dénominateur, il faut que l'unité de mesure en soit précisée, au moins sur le plan théorique (la difficulté pratique de calculer concrètement la dépense d'énergie n'est pas en cause ici). Mais quelle unité de mesure commune peut-il y avoir pour comparer, par exemple, la dépense d'énergie d'un travailleur davantage manuel et celle d'un travailleur davantage intellectuel ? Ces deux dépenses d'énergie relèvent des caractéristiques concrètes des travaux et ne sont pas comparables.

- Si la substance de la valeur est la dépense d'énergie, il semble logique d'assimiler l'accroissement de l'intensité moyenne du travail à un allongement de la durée du travail, et de considérer que l'un comme l'autre sont sources de « plus-value absolue ». C'est ce que font la plupart des adeptes des conceptions traditionnelles ; le *Capital*, cependant, considère qu'un accroissement général de l'intensité du travail est sans effet sur la quantité de valeur créée¹¹.

- Si l'on considère un système capitaliste plutôt qu'un système de petite production marchande, la dépense d'énergie n'intervient plus pour réguler les échanges de marchandises. Dans un système de *petite production marchande*, les marchandises s'échangent en tant que *produits du travail*. L'équilibre des échanges suppose logiquement que l'on tienne compte de la dépense d'énergie propre aux diverses

11 Voir *Le Capital*, Paris, Editions Sociales, livre I, tome 2, p. 196-197 : seules les différences d'intensité entre pays entrent encore en ligne de compte.

branches : si la valeur sociale ne tenait compte que de la durée du travail et omettait l'intensité et la qualification du travail propres à chaque branche, les producteurs déserteraient les branches impliquant un travail plus intensif ou plus qualifié. Dans un système *capitaliste*, par contre, les marchandises s'échangent en tant que *produits du capital*. L'équilibre des échanges suppose que les diverses branches obtiennent un même taux de profit moyen : sinon, les capitaux déserteraient les branches caractérisées par un taux de profit inférieur à la moyenne. Mais l'équilibre des échanges ne suppose pas que l'on pondère la durée du travail par le degré d'intensité et de qualification propre à chaque branche : les capitaux ne désertent pas les branches où les salariés doivent fournir un travail plus intensif ou plus qualifié. (Le problème consistera éventuellement à attirer les salariés vers les branches et les emplois impliquant un travail plus intensif et plus qualifié : en fonction des rapports de forces, il est possible – mais non certain – que des salaires plus élevés doivent être concédés. Mais il s'agit là d'un problème de salaire et de valeur de la force de travail, et non d'un problème de valeur sociale des marchandises produites dans les diverses branches.)

b) En assimilant la « plus-value extra » à une production de « plus-value relative », Marx adopte implicitement une nouvelle définition du travail nécessaire¹² et évacue la distinction entre plus-value et profit au niveau des entreprises (alors que cette distinction joue un rôle essentiel au niveau des branches de production) : la plus-value créée dans l'entreprise est considérée comme étant égale au profit obtenu. Du même coup, le « taux de plus-value » se transforme en un simple rapport profit / capital variable, il varie selon les entreprises en fonction du profit obtenu : même si toutes les conditions de travail sont identiques dans les diverses entreprises (même salaire, durée, intensité, qualification), les salariés sont d'autant plus exploités que leur entreprise fait plus de profit ; inversement, dans le cas limite d'entreprises qui ne font aucun profit (comme les entreprises marginales

12 Voir à ce sujet notre critique dans l'annexe, § 6.2.

survivant à coup de subsides), les salariés ne seraient pas du tout exploités !¹³

3.2.2 *Principes alternatifs*

a) Selon nous, le commun dénominateur des marchandises (le travail abstrait, la valeur) doit faire abstraction de *toutes* les caractéristiques concrètes du travail, y compris de son degré de technicité, de qualification ou d'intensité (voir §1.2). Ces caractéristiques concrètes ne peuvent pas faire l'objet de comparaisons entre les diverses marchandises ni entre les divers producteurs.

La seule chose qui reste comparable dans tous les cas, c'est la durée du travail, ou plus exactement le temps pendant lequel les travailleurs mettent leur force de travail à la disposition de l'entreprise. Si deux travailleurs sont à la disposition d'une entreprise pendant 8h et si les produits qu'ils ont contribué à fabriquer trouvent acquéreur sur le marché, les deux travailleurs ont créé 8h de valeur. La quantité de valeur créée est donc indépendante de la productivité, de l'intensité et de la qualification du travail. Elle dépend uniquement de deux faits *de nature purement sociale* : 1) la durée de l'assujettissement du travailleur à l'entreprise et 2) la validation du produit par le marché. A durée égale, un travail plus productif, plus intensif ou plus qualifié crée autant de valeur qu'un travail moins productif, moins intensif ou

13 a) Lorsqu'il analyse la « plus-value extra » (*Capital*, livre I, t. 2, chap. XII, p. 11-12), Marx n'envisage pas la situation des entreprises marginales : toutes les entreprises de la branche sont sur un pied d'égalité, sauf l'entreprise plus performante (où la valeur individuelle unitaire est inférieure à la valeur sociale unitaire). Lorsqu'il analyse toute la hiérarchie des valeurs individuelles unitaires (*Capital*, livre III, t. 1, chap. X, p. 194-200), il n'envisage plus le problème de la « plus-value extra » et des différences de « taux de plus-value » selon les entreprises.

b) Les auteurs hésitent en général à utiliser le concept de valeur individuelle et emploient de préférence l'expression « temps de travail individuel » (par opposition au « temps de travail socialement nécessaire » déterminant la valeur sociale). Le concept de valeur individuelle est cependant tout à fait justifié : si une entreprise réussit à vendre ses marchandises, le travail consacré à les produire constitue du travail indirectement social (donc de la valeur), peu importe le degré de productivité de l'entreprise. Le concept de valeur individuelle apparaît de manière explicite dans le passage en question du livre III du *Capital* (où il est opposé à la « valeur de marché » ou « valeur sociale »).

moins qualifié. A durée égale et à salaire égal, les deux créent autant de plus-value¹⁴.

b) L'accroissement de l'intensité du travail (et éventuellement de sa qualification) constitue un des moyens d'augmenter la productivité du travail et d'abaisser ainsi la valeur des marchandises. Il doit dès lors être traité de la même façon que toute autre cause d'accroissement de la productivité (développement de la mécanisation en particulier)¹⁵ :

- Si l'intensité augmente dans l'ensemble de l'économie (ou du moins dans des branches contribuant à la production des moyens de consommation salariale), elle donne lieu à une production de « plus-value relative ».

14 Ces principes s'appliquent clairement à la production de services, où la simple attente de clients peut durer plus ou moins longtemps. A titre d'exemple, considérons le cas des salons de coiffure. Supposons que le processus de production est identique dans tous les salons, que chaque salon emploie un seul salarié pendant 8 heures par jour, et que ce salarié consacre une heure de travail présent par client (pour simplifier, on ne tient pas compte du travail passé). Supposons également que les salons reçoivent en moyenne 6 clients par jour : la valeur sociale unitaire des services de coiffure est donc égale à 1,33h (= 8h/6). Supposons maintenant qu'un salon davantage fréquenté traite 8 clients par jour, tandis qu'un salon marginal n'en traite que 4 : *la valeur créée quotidiennement par travailleur est égale à 8h dans toutes les entreprises*, mais la valeur individuelle unitaire (par marchandise) est inférieure à la moyenne dans le salon davantage fréquenté (8h : 8 = 1h) et supérieure à la moyenne dans le salon marginal (8h : 4 = 2h). (Dans la mesure où le prix est le même pour toutes les entreprises concurrentes, le transfert de plus-value habituel se produit nécessairement : le premier salon obtient un profit supérieur à la plus-value qui y est créée, au détriment du salon marginal, qui perçoit un profit inférieur à la plus-value créée).

15 En pratique, les différences dans le degré de mécanisation se combinent normalement avec des différences dans la *qualification* et dans l'*intensité* du travail. Une technologie plus avancée requiert en effet des qualifications plus avancées de la part des travailleurs (ingénieurs, techniciens...) chargés de concevoir, diriger et contrôler le processus de production ; en même temps, elle permet de renforcer l'intensité du travail exigée de la masse des travailleurs subordonnés à la machine et à son rythme. Mais ces différences simultanées dans la technique, la qualification et l'intensité du travail ne se traduisent pas par des différences dans la *création* de valeur et de plus-value : elles affectent uniquement la hiérarchie des valeurs individuelles unitaires et, par ce biais, la *répartition* de la plus-value créée (voir à ce sujet l'annexe, § 6.2.1).

- Si l'intensité du travail s'accroît dans une entreprise particulière, elle est à l'origine d'une « plus-value extra » en faveur de l'entreprise en question. Mais cette « plus-value extra » n'est pas créée par les salariés de l'entreprise plus performante : elle provient d'une redistribution de la plus-value créée dans les entreprises moins performantes.

Une telle conception ne remet nullement en cause l'intérêt des entreprises à intensifier le travail. Par contre, elle présente l'avantage d'éviter les contradictions dénoncées ci-dessus : elle assure l'unicité du concept de travail nécessaire ; elle maintient la distinction essentielle entre profit et plus-value, aussi bien au niveau de chaque entreprise qu'au niveau des diverses branches ; et elle reconnaît l'existence de l'exploitation dans toutes les entreprises, y compris dans les entreprises qui ne font pas de profit.

3.2.3 *Exploitation physique et exploitation économique*

Selon nous, les salariés soumis à un travail plus intensif ne fournissent pas plus de travail que les salariés travaillant moins intensivement ; dans le secteur marchand, les premiers ne créent pas plus de valeur et de revenu que les seconds ; à durée égale et à salaire égal, le taux de surtravail ou de plus-value sera le même pour les uns et pour les autres. N'est-il cependant pas « évident » que les salariés soumis à un travail plus intensif sont davantage exploités, que le taux de surtravail ou de plus-value est supérieur dans leur cas ? Pour répondre à cette objection – basée sur le bon sens immédiat – il importe d'établir une distinction claire entre exploitation physique et exploitation économique.

L'exploitation *économique* met en rapport des grandeurs *économiques* de nature *homogène* (et donc commensurables) : soit des grandeurs monétaires (plus-value, capital variable), soit des heures de travail abstrait (surtravail ou survaleur, travail nécessaire ou valeur de la force de travail). En termes économiques, le salarié est d'autant plus exploité que le taux de plus-value ou de surtravail est élevé. Les facteurs influençant ce taux (s') sont la durée du travail présent, le salaire réel et la valeur par moyen de consommation salariale (MC) :

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

L'exploitation *physique*, quant à elle, se réfère à des éléments *matériels* de nature *hétérogène* (et donc non commensurables) : d'une part, la durée, la pénibilité et l'intensité du travail (qui déterminent l'usure de la force de travail et affectent négativement les conditions de vie du salarié), d'autre part le salaire réel obtenu en contrepartie (lequel influence positivement les possibilités de récupération de la force de travail ainsi que les conditions de vie du salarié). En termes physiques, le salarié est d'autant plus exploité que son travail est long, pénible et intensif et que son niveau de consommation est bas : à la limite, on l'épuise au travail et on le réduit à la famine.

Le degré d'exploitation économique et le degré d'exploitation physique peuvent évoluer dans le même sens, mais aussi en sens contraire. *Dans le même sens* : ainsi, un allongement de la durée du travail ou une réduction du salaire réel contribuent à augmenter aussi bien le degré d'exploitation physique que le taux de plus-value ou de surtravail. *En sens contraire* : ainsi, un salaire réel accru entraîne une réduction du degré d'exploitation physique, mais il peut aller de pair avec une augmentation du taux de plus-value ou de surtravail (si la valeur par moyen de consommation baisse plus que n'augmente le salaire réel); inversement, et contrairement au sens commun, une exploitation physique plus forte – en l'occurrence un travail plus intensif – n'implique pas une exploitation économique plus élevée.

D'un point de vue socio-politique, les salariés réagissent en fonction du degré d'exploitation physique, et non en fonction du degré d'exploitation économique : ils ressentent de manière immédiate l'exploitation physique, alors qu'ils peuvent complètement ignorer l'exploitation économique.

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

4.1 Les conceptions traditionnelles

Du fait que la force de travail du salarié est *vendue* (louée) sur le « marché du travail », Marx et la plupart des auteurs marxistes la considèrent comme une *marchandise*. Si elle est une marchandise, la force de travail possède, comme toute marchandise, une valeur ; et de même que le prix des marchandises est fondamentalement déterminé par leur valeur, le prix de la force de travail, le salaire, est fondamentalement déterminé par la « *valeur de la force de travail* ».

Ce genre d'approche définit la valeur de la force de travail comme étant la valeur des moyens de consommation « *socialement nécessaires* », c'est-à-dire la valeur des moyens de consommation permettant au salarié de satisfaire les nécessités considérées comme normales dans un pays donné et à une époque donnée. Cette conception suppose donc que l'on puisse déterminer *a priori* quels sont les moyens de consommation « socialement nécessaires ». Connaissant ceux-ci, ainsi que leur valeur moyenne, on détermine la valeur de la force de travail ; de là on déduit le salaire d'équilibre, autour duquel évolue le salaire effectif (voir tableau 2).

Dans la logique de cette conception, les différences dans les salaires d'équilibre s'expliquent par des différences objectives dans la valeur de la force de travail définie *a priori*. C'est ainsi qu'on explique notamment les écarts de salaires entre travailleurs qualifiés (ingénieurs, cadres, etc.) et travailleurs non qualifiés (manœuvres, etc.) : les moyens de consommation « socialement nécessaires » sont plus importants pour les premiers, la valeur de leur force de travail est donc plus grande, et leur salaire est logiquement plus élevé¹⁶.

16 Selon les conceptions marxistes traditionnelles, les différences dans l'intensité du travail entraînent, elles aussi, des différences objectives dans la valeur de la force de travail : un travail plus intensif implique une usure plus grande de la force de travail, usure plus grande qui doit être compensée par une consommation plus importante (nourriture plus substantielle pour récupérer la dépense d'énergie, séances de relaxation pour évacuer le stress, etc.).

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

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

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

4.2 Une conception alternative

4.2.1 Principes

Contrairement à l'opinion majoritaire, nous considérons que la force de travail du salarié n'est pas une marchandise, car elle n'est pas le produit d'un travail indirectement social (telle est la définition précise de la marchandise : voir § 1.2). D'une part, elle n'est pas le résultat d'un processus de production habituel, processus rassemblant moyens de production et forces de travail pour créer une marchandise nouvelle, la force de travail du salarié¹⁷. D'autre part, et plus fondamentalement, le travail qui contribue à la formation et à la reproduction de la force de travail ne constitue pas du travail indirectement social, c'est-à-dire du travail dont le caractère socialement utile dépendrait de la vente de la force de travail : le travail fourni dans le cadre des ménages (éducation, soins, etc.) *n'a pas à être validé* par le marché, pas plus que le travail fourni dans le secteur des institutions d'intérêt public (enseignement, par exemple) ; quant au travail effectué dans le secteur de production marchande pour fabriquer les

17 La plupart des « moyens de production » ne seraient autres que les moyens de consommation utilisés par le salarié. Mais peut-on parler d'une technique moyenne de production et d'une concurrence qui pénaliserait les « producteurs » gaspillant les « moyens de production » et qui avantagerait ceux qui les économisent ? En quoi consisterait le « travail présent » consacré à produire la « marchandise nouvelle », la force de travail ? Manger, lire, respirer, dormir constituent-ils du travail présent ? Et faut-il économiser ce « travail présent » ?

moyens de consommation nécessaires, il *a déjà été validé* lors de l'achat de ces moyens de consommation.

Si la force de travail n'est pas une marchandise, son prix ne dépend pas d'une valeur préétablie, et il n'existe pas de salaire d'équilibre. Le salaire effectif dépend directement des rapports de forces sur le marché du travail et s'établit entre deux limites extrêmes : la limite inférieure est donnée par la nécessité d'assurer la reproduction physique des salariés, la limite supérieure est donnée par la nécessité d'assurer le profit des entreprises. Le salaire obtenu détermine à son tour le pouvoir d'achat des salariés, c'est-à-dire le nombre de moyens de consommation *effectivement achetés* : nul besoin, dans cette conception, de préciser a priori quels seraient les moyens de consommation « socialement nécessaires ». Connaissant les moyens de consommation achetés, ainsi que leur valeur moyenne, on détermine la « valeur de la force de travail », c'est-à-dire la valeur des moyens de consommation achetés par le salarié (voir tableau 2). En définitive, ce n'est pas le salaire qui dépend de la valeur de la force de travail : c'est celle-ci qui dépend du salaire¹⁸.

Dans la logique de cette conception, les différences de salaires s'expliquent par des différences dans les rapports de forces auxquels sont confrontés les divers travailleurs. C'est vrai pour les différences de salaires entre hommes et femmes, entre nationaux et immigrés, entre catégories professionnelles (ingénieurs et manœuvres par exemple), entre secteurs (textiles et énergie par exemple), entre régions. Toutes ces différences s'expliquent par des positions de force ou de faiblesse relatives sur le marché du travail. Ces positions sont elles-mêmes dépendantes de facteurs tels que le poids politique des groupes concernés, le degré de syndicalisation, la rareté ou l'abondance de la main-d'œuvre, la rentabilité du secteur, etc.¹⁹

18 Puisque la force de travail n'est pas une marchandise, le concept de « valeur de la force de travail », à strictement parler, n'a pas de sens. Nous l'utilisons pour nous conformer à un usage tout à fait général. Mais contrairement à la conception courante, nous considérons la valeur de la force de travail comme étant égale à la valeur des moyens de consommation *effectivement achetés*, et donc comme étant dépendante du niveau du salaire.

19 Dans une société où les positions dominantes sont quasiment monopolisées par des intellectuels nationaux et masculins, il est tentant de justifier les privilèges salariaux des intellectuels, des nationaux et des hommes par des considérations soi-disant ob-

4.2.2 Critique d'explications concurrentes

Les différences de salaires entre travailleurs qualifiés et travailleurs non qualifiés (par exemple entre ingénieurs et cadres, d'une part, manœuvres d'autre part) sont souvent expliquées par des considérations « objectives », indépendantes des rapports de forces.

a) Une première explication « objective » a été signalée plus haut : elle consiste à dire que la valeur de la force de travail est différente, que les moyens de consommation socialement nécessaires sont objectivement plus importants pour les travailleurs qualifiés.

Cette explication n'est valable que pour un nombre limité de moyens de consommation, à savoir les « moyens de qualification » (études, livres, stages, etc.) qui sont nécessaires pour acquérir ou conserver la qualification voulue *et* qui doivent être *achetés* par le salarié lui-même. L'explication ne vaut pas pour les moyens de qualification qui sont fournis gratuitement ou quasi-gratuitement au salarié, sous la forme de biens et services financés par la collectivité ou par l'entreprise elle-même. Et l'explication est *totale*ment fautive en ce qui concerne les moyens de consommation habituels : si les « besoins » des cadres et ingénieurs sont plus élevés que ceux des manœuvres, c'est uniquement parce que le rapport de forces dont les premiers bénéficient dans la société leur permet de faire accepter cette définition plus large de leurs « besoins ».

En réalité, le salaire plus élevé des cadres et ingénieurs s'explique par le fait qu'ils disposent vis-à-vis des employeurs d'un rapport de forces plus favorable que les travailleurs non qualifiés. Ce rapport de forces plus favorable tient avant tout à leur position stratégique dans l'entreprise, au fait qu'ils exercent souvent par délégation des fonctions typiques des chefs d'entreprise (fonctions de commandement, d'organisation, d'innovation, etc.) ; il tient aussi à leur rareté relative, qui peut d'ailleurs être délibérément entretenue pour maintenir les privilèges en vigueur.

jectives, qui ont l'avantage de passer sous silence les rapports de forces réels. Si l'on cherche à expliquer les écarts de salaires par des écarts objectifs dans la valeur de la force de travail, on risque de négliger ces rapports de forces ou de ne pas leur donner toute l'importance voulue.

b) Une deuxième explication centre l'attention, non pas sur la valeur de la force de travail, mais sur la valeur *créée* par la force de travail : le travail plus qualifié des cadres et ingénieurs créerait plus de valeur que le travail non qualifié des manœuvres, ce qui justifierait les salaires plus élevés des premiers.

En réalité, le travail plus qualifié ne *crée* pas plus de valeur que le travail moins qualifié : du point de vue de la création de valeur et de revenu, tous les producteurs se trouvent à égalité (voir § 1.2 et § 3.2.2).

c) Parmi d'autres explications, on invoque le manque à gagner dû aux études ainsi que les responsabilités plus grandes des fonctions exercées. Mais les écarts de revenus constatés sur l'ensemble de la carrière font bien plus que compenser l'entrée tardive dans la vie professionnelle. Quant aux responsabilités, elles ne sont pas comparables, et l'argument pourrait être retourné dans plus d'un cas²⁰.

20 La responsabilité des ingénieurs chargés de mettre au point une locomotive est-elle plus grande que la responsabilité des ouvriers qui construisent et entretiennent la locomotive ou que celle des machinistes qui la conduisent ? Et si « tout se joue avant 6 ans » en matière d'éducation, la responsabilité de l'institutrice gardienne n'est-elle pas infiniment plus grande que celle du professeur d'université ? Cela justifierait une échelle de revenus exactement inversée...

5. CONCLUSION

5.1 Une brève synthèse

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

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

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

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

Par ailleurs, en définissant le travail abstrait comme travail indirectement social et la marchandise comme produit du travail indirectement social,

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

5.2 Impact sur l'approche économique marxiste

Les positions théoriques adoptées affectent-elles fondamentalement l'analyse du capitalisme ?

Considérer que c'est le salaire qui contribue à déterminer la « valeur de la force de travail » (plutôt que l'inverse) ne remet nullement en cause le cœur de l'analyse marxiste : la théorie de la plus-value garde toute sa pertinence.

Considérer que le travail plus productif, plus intensif ou plus qualifié ne crée pas plus de valeur et de revenu qu'un autre ne remet nullement en cause la théorie de la concurrence : les entreprises gardent le même intérêt à innover, à creuser un écart entre la valeur individuelle unitaire et la valeur sociale unitaire des marchandises (la moindre création de plus-value dans ces entreprises est compensée par des transferts de plus-value accrus).

Par contre, considérer que tous les travailleurs du secteur marchand sont productifs de valeur et de revenu (de survaleur et de plus-value s'il s'agit de travailleurs salariés) revient à élargir le potentiel de profit et d'accumulation du système capitaliste. Ceci ne résout cependant pas les contradictions et les problèmes fondamentaux du capitalisme, notamment l'atrophie actuelle des marchés, due aux politiques néo-libérales restrictives et aux inégalités croissantes dans la répartition du revenu global.

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

La théorie se trouve simplifiée, en particulier, du fait que la frontière entre travail productif (de valeur et de revenu) coïncide ici avec la frontière entre production marchande et non marchande (ce qui ne veut pas dire que cette dernière frontière soit toujours clairement délimitée : revoir la fin du §1.1). La théorie se trouve également sim-

plifiée du fait qu'il n'est plus nécessaire de définir *a priori* les moyens de consommation « socialement nécessaires » et la « valeur de la force de travail » des salariés.

Quant à l'estimation statistique, elle est grandement facilitée à partir du moment où la quantité de valeur créée est indépendante de la productivité, de l'intensité et de la qualification du travail : elle dépend uniquement de la durée du travail et même, plus exactement encore, du temps de présence du travailleur dans l'entreprise, de la durée de son assujettissement à l'entreprise. Dès lors :

- Il devient relativement facile de calculer la somme des valeurs (= nombre de producteurs dans le secteur marchand x durée moyenne du travail) et la grandeur de l'équivalent monétaire des valeurs (E), qui assure la liaison entre l'espace des valeurs et l'espace des prix et revenus : $E = \Sigma \text{prix} / \Sigma \text{valeurs} = \Sigma \text{revenus} / \Sigma \text{valeurs}$.²¹

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

- En multipliant par E la valeur ou la survaleur créées (par un travailleur, ou dans une entreprise ou une branche), on obtient le revenu ou la plus-value *créés*. Si on compare ces résultats avec le salaire ou le profit *obtenus*, on détermine immédiatement les transferts (positifs ou négatifs) de revenu ou de plus-value.

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

21 L'équivalent monétaire des valeurs donne la *traduction fidèle, en termes monétaires, d'une heure de travail indirectement social*. Dire que l'équivalent monétaire des valeurs est de 10 € pour une heure (E = 10 €/h) équivaut à dire qu'une heure de valeur se traduit par une grandeur monétaire de 10 €. L'équivalent monétaire des valeurs est une grandeur macro-économique propre à chaque pays, exprimée dans la monnaie du pays. Cette grandeur varie d'une année à l'autre. Quand l'équivalent monétaire des valeurs augmente (passant par exemple de E = 10 €/h à E = 100 €/h), les mêmes quantités de travail se traduisent par des prix plus élevés (10 fois plus élevés en l'occurrence).

nier de consommation » acheté par un salarié) et/ou que l'on s'intéresse à l'évolution de la valeur sur une certaine période de temps (plutôt qu'à la mesure de la valeur à un moment donné).

Signalons ici que la valeur unitaire des marchandises constitue le concept le plus englobant et le plus adéquat pour apprécier la productivité. En effet, la valeur unitaire tient compte à la fois du travail présent *et du travail passé* requis pour produire une marchandise. La valeur unitaire exprime donc à la fois l'efficacité avec laquelle les travailleurs produisent la marchandise en question *et l'efficacité avec laquelle les moyens de production sont produits et utilisés* (ce deuxième aspect est négligé par les mesures habituelles de productivité, qui calculent la quantité produite par travailleur ou par heure de travail présent). L'évolution de la *valeur par moyen de consommation* (qui se calcule en divisant l'indice des prix à la consommation par E) reflète l'évolution de la productivité globale du travail (présent + passé) dans l'ensemble de l'économie.²²

5.3 Impact idéologique et socio-politique

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

Tout d'abord, elles instaurent une égalité fondamentale entre tous les producteurs marchands quant à la création de la valeur et du revenu. Insérés dans les rapports marchands en n'importe quel coin de

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

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

la planète, le petit paysan, l'ouvrier non qualifié ou l'employé subalterne *créent*, dans le même laps de temps, autant de valeur et de revenu – ni plus ni moins – que l'expert le plus qualifié ou le PDG le plus brillant. Les différences dans les revenus que les uns et les autres *obtiennent* s'expliquent fondamentalement, non par une quelconque participation « inférieure » ou « supérieure » à la création du revenu global, mais par des rapports de forces inégaux.

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

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

- Contrairement aux salariés, les petits producteurs marchands (rectangle B du tableau 1) ne subissent pas d'exploitation directe au niveau de la production. Cependant, dans la mesure où ils sont moins efficaces ou moins puissants que leurs concurrents ou clients capitalistes, ils perdent, via les mécanismes du marché, une partie du revenu créé par leur travail (voir note 9). Eux aussi sont donc exploités par le système. Pour eux aussi, le degré d'exploitation économique augmente avec la durée du travail, le degré d'exploitation physique augmente avec la longueur, l'intensité et la pénibilité du travail.

6. ANNEXE

6.1 Précisions sur quelques concepts de base

6.1.1 Valeur, prix simple, prix de marché

En multipliant les valeurs sociales unitaires des marchandises par l'équivalent monétaire des valeurs, on obtient des prix théoriques que nous appelons *prix simples* : prix simple = valeur x E.

Les prix effectifs, les prix de marché des marchandises, sont – à des degrés divers – supérieurs ou inférieurs aux prix simples. Cela tient aux *pouvoirs de marché* inégaux des différents producteurs, aux *rapports de forces* plus ou moins favorables ou défavorables dans lesquels ils se trouvent insérés sur le marché²³.

Plus le rapport de forces est favorable à certains producteurs – plus leur pouvoir de marché est positif – plus ils bénéficieront d'un « échange inégal » : ils vendent leurs marchandises à des prix effectifs supérieurs aux prix simples et/ou achètent leurs moyens de production à des prix effectifs inférieurs. La situation est exactement inverse pour les producteurs confrontés à un rapport de forces défavorable, à un pouvoir de marché négatif : ils subiront un « échange inégal ».

Les facteurs jouant sur les pouvoirs de marché et les prix effectifs sont nombreux :

- les *déséquilibres entre l'offre et la demande* (sur lesquels les producteurs peuvent agir délibérément : fixation de quotas de production, stimulation artificielle de la demande via la publicité) ;
- l'*intensité de la concurrence*, depuis la « concurrence pure » jusqu'au monopole ;
- les *moyens de pression sur les autorités publiques* (quand celles-ci réglementent les prix) ;
- l'*hétérogénéité des produits et les goûts des consommateurs* : les produits différenciés peuvent très bien incorporer la même quantité de travail, de valeur, et donc avoir le même prix simple ; leurs prix effectifs varieront cependant selon les qualités spécifiques attribuées et reconnues à chacun d'eux par les consommateurs.

23 Nous faisons abstraction ici des différences dans la composition du capital selon les branches: voir plus bas, § 6.1.3, note 25.

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

prix simple	= valeur × E
prix effectif	= prix simple ± déviation
Σ prix effectifs	= Σ prix simples

6.1.2 Valeur nouvelle, revenu créé, revenu obtenu

Le revenu créé par les producteurs est *l'équivalent monétaire de la valeur nouvelle créée* par leur travail présent. En réalité, le producteur crée simultanément une valeur nouvelle (exprimée en heures de travail) et un revenu nouveau (exprimé en termes monétaires, en euros) : grâce à son travail présent, la valeur du produit vendu est supérieure à la valeur des moyens de production achetés, et du même coup le prix du produit vendu est supérieur au prix des moyens de production achetés. On peut écrire : revenu créé = valeur nouvelle créée × E.

Le revenu global d'une société marchande est créé par le travail présent de l'ensemble des producteurs de marchandises. Sa grandeur dépend du *nombre de travailleurs* dans le secteur de production marchande 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 et chaque branche de production participent à la création du revenu global en proportion du travail indirectement social qui y est fourni.

Mais les producteurs, entreprises et branches ne participent pas 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. Mais cette égalité, nécessaire au niveau global, ne se vérifie pas pour chaque producteur, pour chaque entreprise, pour

chaque branche : certains perçoivent un revenu supérieur au revenu créé, d'autres, en revanche, doivent nécessairement se contenter d'un revenu inférieur au revenu créé.

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 ». 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 :

revenu créé	= valeur nouvelle × E
revenu perçu	= revenu créé ± déviation (revenu transféré)
Σ revenus perçus	= Σ revenus créés

6.1.3 *Survaleur, plus-value, profit*

Dans le système capitaliste, une partie de la valeur nouvelle (exprimée en heures de travail) et du revenu créé par les producteurs salariés est accaparée par les capitalistes : c'est la *survaleur* (exprimée en heures de travail), la *plus-value* (exprimée en termes monétaires).

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

La plus-value totale du système capitaliste est *créée* par les salariés du secteur de production marchande, et seulement par eux. Sa grandeur dépend de trois facteurs : le nombre total de salariés participant à la production marchande, la durée de la journée de travail (qui détermine le revenu *créé* par chacun d'eux), et le niveau du salaire

(qui détermine la *répartition* de ce revenu entre rémunération du travailleur et plus-value). Si la durée du travail et le salaire sont identiques dans toutes les entreprises et branches de production (si le taux de plus-value est identique), chaque entreprise et chaque branche contribuent à la création de la plus-value totale au prorata du nombre de salariés qu'elles occupent.

Cependant, la plus-value créée par les salariés d'une entreprise ou d'une branche donnée (ou d'un pays donné) n'est pas nécessairement accaparée par les capitalistes de cette entreprise ou branche (ou pays). Le profit global coïncide nécessairement avec la plus-value globale créée par les salariés, mais cette égalité ne se vérifie pas pour chaque entreprise ou branche (ni pour chaque pays si on se place à l'échelle mondiale) : certaines entreprises et branches (et certains pays) bénéficient d'un transfert de plus-value et perçoivent un profit supérieur à la plus-value créée en leur sein ; d'autres, en revanche, subissent une perte de plus-value et doivent nécessairement se contenter d'un profit inférieur à la plus-value créée en leur sein.

La distinction entre plus-value et profit est analogue à la distinction entre prix simple et prix effectif, ou entre revenu créé et revenu perçu. Dans un système capitaliste pur, on a :

plus-value créée	=	survaleur × E
profit perçu	=	plus-value créée ± déviation (plus-value transférée)
Σ profit	=	Σ plus-values

Les facteurs expliquant les différences entre plus-value et profit sont multiples :

- les différences de *pouvoir de marché* selon les branches (ou pays) ;
- les différences de *productivité* selon les entreprises : comme on le verra dans l'annexe 6.2, les entreprises plus efficaces obtiennent un profit supérieur à la plus-value créée en leur sein, au détriment des entreprises moins efficaces ;
- l'existence d'un secteur de *production non marchande* : les salariés de ce secteur perçoivent un revenu qui dérive en partie de la plus-value totale ;

- l'existence de *producteurs indépendants* : une partie du revenu créé par ceux-ci est accaparée sous forme de profit par les capitalistes²⁴;
- les différences dans la *composition du capital* selon les branches de production : les branches à composition plus élevée obtiennent un profit supérieur à la plus-value créée en leur sein, au détriment des branches à composition plus basse²⁵.

6.2 Deux concepts de travail nécessaire chez Marx

Comme nous l'avons dit (point 3.2.1.b), en assimilant la « plus-value extra » à une production de « plus-value relative », Marx adopte implicitement une nouvelle définition du travail nécessaire, qui ne coïncide pas avec sa définition initiale. Cette annexe vise à expliciter notre critique. Dans une première étape, nous analyserons les transferts de plus-value entre entreprises inégalement productives au sein d'une même branche de production, en utilisant le concept habituel de travail nécessaire, à savoir, le temps de travail pendant lequel le salarié crée une valeur égale à la valeur de ses moyens de consommation. Dans une deuxième étape, nous montrerons comment Marx en vient

24 Si on abandonne l'hypothèse d'un système exclusivement capitaliste, on trouve donc deux causes de divergence entre plus-value et profit, même au niveau macro-économique : 1. du fait des transferts de revenu des producteurs indépendants, le profit est *supérieur* à la plus-value créée par les salariés ; 2. du fait des prélèvements publics destinés à financer les institutions d'intérêt public, le profit disponible est *inférieur* à la plus-value créée.

25 Dans le système capitaliste, l'exigence de taux de profit égaux pour les entreprises moyennes des différentes branches provoque un échange inégal de valeurs, même dans l'hypothèse de pouvoirs de marché égaux. Lorsque la composition du capital (C/V) varie d'une branche à l'autre, le prix d'équilibre n'est pas le prix simple ($c + v + s$) correspondant à la valeur sociale, mais le prix de production ($c + v + p$) qui assure l'égalisation des taux de profit. Dans les branches où C/V est *inférieur* à la moyenne sociale, le prix de production est inférieur au prix simple et le profit obtenu est inférieur à la plus-value créée ($P < S$) ; dans celles où C/V est *supérieur* à la moyenne sociale, le prix de production est supérieur au prix simple et le profit obtenu est supérieur à la plus-value créée ($P > S$). Au niveau global, cependant, la somme des prix de production est égale à la somme des prix simples (les différences entre prix simples et prix de production se compensent mutuellement) et, en même temps, le profit total est égal à la plus-value totale. Voir à ce sujet Ramos A. et Rodríguez A. : « The transformation of values into prices of production : a different reading of Marx's text », in Freeman A. et Carchedi G. (ed.), *Marx and Non-Equilibrium Economics*, Edward Elgar, 1996, p. 49-76.

implicitement à définir le travail nécessaire comme le temps de travail pendant lequel le salarié crée un produit dont la vente rapporte un revenu net égal au salaire du travailleur.

6.2.1 *Les transferts de plus-value entre entreprises*

L'exemple du tableau 3 et du schéma 1 illustre le transfert de plus-value entre entreprises inégalement productives (car inégalement mécanisées) au sein d'une branche de production simplifiée et « moyenne » : les entreprises constituant la branche produisent un seul type de marchandise, identique d'une entreprise à l'autre (homogénéité du produit) ; la branche dans son ensemble se caractérise par un taux de plus-value, une composition du capital et un taux de profit égaux à ce que ces rapports sont au niveau macro-économique ; la branche dispose d'un pouvoir de marché égal à la moyenne et vend à un prix effectif égal au prix simple (valeur sociale exprimée en termes monétaires).

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

En soi, les différences de technique n'ont pas d'impact sur le taux de plus-value des diverses entreprises : dans chaque entreprise, le taux de plus-value dépend en effet de la durée du travail (qui détermine le revenu créé) et du salaire payé (qui détermine le travail nécessaire). Dans l'exemple, on suppose que la journée de travail est partout de 8h (chaque salarié crée donc un revenu de 8 € et le revenu total créé, $V + S$, est partout égal au nombre de travailleurs L multiplié par 8 €)²⁶ ; on suppose aussi que le salaire est partout de 4 € (d'où le travail nécessaire est partout de 4h et V , le capital variable total, est partout égal à $L \times 4$ €). Les trois entreprises ont donc un même taux de plus-value ($s' = S/V = 100\%$).

26 On fait l'hypothèse que l'équivalent monétaire des valeurs (E) est égal à 1 €/h. D'où les symboles de base (C , V , S pour les grandeurs globales, c , v , s pour les grandeurs par unité) représentent aussi bien des valeurs (en heures de travail) que des grandeurs monétaires (en euros).

Par contre, les différences dans le degré de mécanisation se traduisent par une série d'autres différences entre les entreprises : différences dans la composition du capital ($c' = C/V$), différences dans les quantités produites (Q), différences dans les coûts de production unitaires ($c + v = 8,9$ € dans l'entreprise 1, 10 € en 2, et 12 € en 3), différences dans les valeurs individuelles unitaires ($c + v + s$) : pour produire une unité, il faut 9,8h de travail – passé et présent – dans la première entreprise, 12h dans la deuxième, 16h dans la troisième.

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)²⁷. Dans l'exemple, le prix de vente est donc de 12 €, et ce prix de vente s'applique à toutes les marchandises.

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 ($p' = P/K$)²⁸ 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

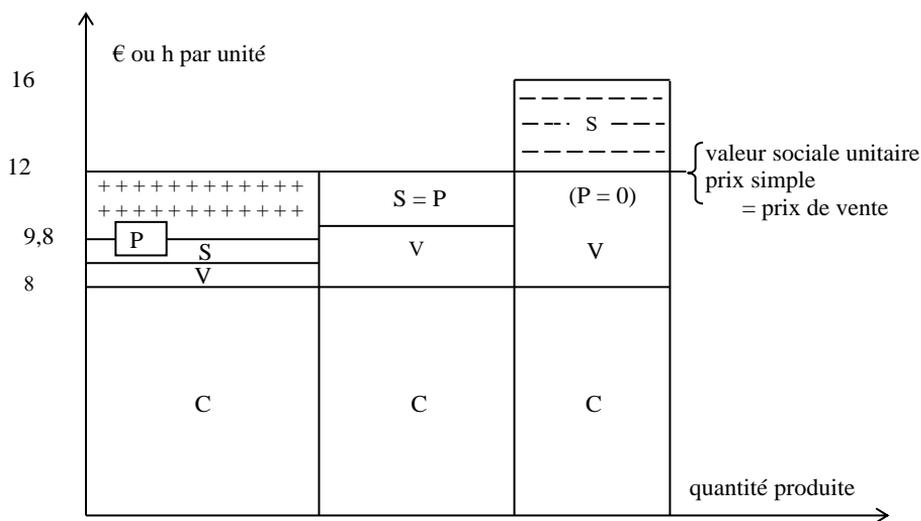
27 La valeur sociale unitaire se calcule en divisant la valeur totale de la production d'une branche par la quantité totale produite dans cette branche. Dans l'exemple tel qu'il est construit, la valeur sociale unitaire ainsi calculée ($12.000 : 1.000 = 12$) correspond exactement à la valeur individuelle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

28 On suppose que les achats des moyens de production et forces de travail doivent être renouvelés en bloc au début de chaque période (1 jour en l'occurrence). D'où la somme $C+V (=K)$ représente à la fois le coût de production total et le capital-argent investi, sur la base duquel est calculé le taux de profit.

Tableau 3 : Répartition de la plus-value entre entreprises inégalement mécanisées au sein d'une même branche de production « moyenne »

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

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



Entreprise 1		Entreprise 2		Entreprise 3		Ensemble de la branche	
$s' = S/V$	=100%	$s' = S/V$	=100%	$s' = S/V$	=100%	$s' = S/V$	=100%
$c' = C/V$	=900%	$c' = C/V$	=400%	$c' = C/V$	=200%	$c' = C/V$	=400%
Q	=450	Q	=300	Q	=250	Q	=1000
$c + v$	=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%

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)²⁹.

6.2.2 Deux définitions du travail nécessaire chez Marx

Si la productivité du travail diffère d'une entreprise à l'autre au sein d'une même branche, la valeur individuelle unitaire des marchandises produites dans les entreprises les plus performantes est inférieure

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

b) 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.

à la valeur sociale unitaire. En vendant leurs marchandises à un prix dépassant la valeur individuelle unitaire, ces entreprises bénéficient d'une « plus-value extra », que Marx assimile à une création de « plus-value relative » : à durée du travail égale et à salaire égal, ces entreprises connaissent un taux de plus-value supérieur, via la réduction du « travail nécessaire » de leurs salariés.

En retournant à l'exemple chiffré antérieur, la « plus-value extra » de l'entreprise 1 est la différence entre son profit ($P = 1400 \text{ €}$) et la plus-value (disons « ordinaire ») créée par ses salariés ($S = 400 \text{ €}$) ; cette « plus-value extra » de 1.000 € est représentée par le rectangle marqué de signes + .

Selon la définition habituelle, le travail nécessaire est de 4h pour les salariés des trois entreprises : on suppose en effet que tous les salariés gagnent 4 € et que la valeur de leur force de travail est égale à 4h.

Selon la définition nouvelle, le travail nécessaire varie d'une entreprise à l'autre : étant donné le prix de vente commun (12 €) et le coût des moyens de production par unité (qui se trouve être de 8 € dans les trois entreprises), il faut produire et vendre 1 unité pour obtenir un revenu net de 4 € . Or un salarié produit 1 unité en 0,222 jour dans l'entreprise 1, en 0,5 jour dans l'entreprise 2, en 1 jour dans l'entreprise 3 : pour une même journée de 8h, il en résulte que le « travail nécessaire » est de $1,78\text{h}$ ($= 8\text{h} \times 0,222$) dans l'entreprise 1, de 4h ($= 8\text{h} \times 0,5$) dans l'entreprise 2 et de 8h dans l'entreprise 3 ; les « taux de surtravail » ou « taux de plus-value » respectifs sont de 350% ($6,22\text{h}/1,78\text{h}$), de 100% ($4\text{h}/4\text{h}$) et de 0% ($0\text{h}/8\text{h}$). Comme on le voit, le « travail nécessaire » ainsi défini dépend de la *productivité du travail* présent dans les trois entreprises.

Mais il dépend aussi du *prix de vente du produit* : si l'entreprise 1 vendait son produit au prix de 11 € (au lieu de 12 €), chaque unité ne lui rapporterait que 3 € de revenu net (au lieu de 4 €) ; elle devrait donc vendre $1,33$ unité (au lieu de 1 unité) pour obtenir un revenu net de 4 € , égal au salaire : le « travail nécessaire » serait alors de $2,37\text{h}$ (au lieu de $1,78\text{h}$). En réalité, ces divers « taux de surtravail » ou « taux de plus-value », qui varient selon la productivité des entreprises et selon le prix de vente, représentent de simples rapports profit/capital variable (dans la première entreprise, $1.400 \text{ €} / 400 \text{ €} = 350 \%$; dans la deuxième, $600 \text{ €} / 600 \text{ €} = 100 \%$; dans la troisième, $0 \text{ €} / 1.000 \text{ €} = 0 \%$).

Pour éviter cette juxtaposition de deux définitions contradictoires du travail nécessaire, il faudrait plutôt assimiler la « plus-value extra » à une production de « plus-value absolue » : le travail nécessaire resterait fixé à 4h dans les trois entreprises, mais le travail plus productif de l'entreprise 1 serait assimilé à un travail plus long (8h de travail y créeraient une valeur de 14h), tandis que le travail moins productif de l'entreprise 3 serait assimilé à un travail moins long (8h de travail créeraient une valeur de 4h). On retrouverait les mêmes « taux de surtravail » ou « taux de plus-value » que ci-dessus (dans l'entreprise 1 : $14h/4h = 350\%$; dans l'entreprise 2 : $4h/4h = 100\%$; dans l'entreprise 3 : $0h/4h = 0\%$). Mais ces taux correspondraient de nouveau aux rapports profit/capital variable.

Que l'on assimile la « plus-value extra » à une production de « plus-value relative » ou de « plus-value absolue », une autre contradiction subsiste. La distinction entre plus-value et profit, qui joue un rôle essentiel au niveau des branches de production, disparaît complètement au niveau des entreprises : la plus-value créée dans l'entreprise est considérée comme étant égale au profit obtenu. Du même coup, le « taux de plus-value » varie selon les entreprises en fonction du profit obtenu : même si toutes les conditions de travail sont identiques dans les diverses entreprises (même salaire, durée, intensité, qualification), les salariés sont d'autant plus exploités que leur entreprise fait plus de profit ; dans le cas limite d'entreprises qui ne font aucun profit (comme l'entreprise 3 dans l'exemple chiffré, comme les entreprises marginales survivant à coup de subsides), les salariés ne seraient pas du tout exploités...

TABLE DES ILLUSTRATIONS

Tableau 1 : Une classification des activités et des unités de production.....	8
Tableau 2 : Les rapports entre salaire et valeur de la force de travail.....	34
Tableau 3 : Répartition de la plus-value entre entreprises inégalement mécanisées au sein d'une même branche de production « moyenne ».....	52
Graphique 1 : Répartition de la plus-value entre entreprises inégalement mécanisées au sein d'une même branche de production « moyenne ».....	53

TABLE DES MATIERES

Introduction

1. Travail et valeur

- 1.1 Le travail dans la société capitaliste7
- 1.2 La valeur comme travail indirectement social.....10

2. Le débat sur les concepts de marchandise et de travail productif.....15

- 2.1 Les conceptions traditionnelles15
 - 2.1.1 L'exclusion des activités de circulation et de surveillance...15
 - 2.1.2 L'exclusion des services immatériels.....16
- 2.2 Une conception alternative.....17
 - 2.2.1 Principes17
 - 2.2.2 Réponse à deux objections18
 - 2.2.3 Intérêt des deux concepts de travail productif19
 - 2.2.4 Travail productif et classes sociales20

3. Le débat concernant le travail plus productif, plus intensif, plus qualifié

- 3.1 Les conceptions traditionnelles23
 - 3.1.1 La création de valeur23
 - 3.1.2 L'effet sur le taux de plus-value.....25
- 3.2 Une conception alternative.....26
 - 3.2.1 Critique des conceptions traditionnelles.....26
 - 3.2.2 Principes alternatifs28
 - 3.2.3 Exploitation physique et exploitation économique.....30

4. Les rapports entre salaire et valeur de la force de travail

- 4.1 Les conceptions traditionnelles33
- 4.2 Une conception alternative.....34
 - 4.2.1 Principes34
 - 4.2.2 Critique d'explications concurrentes.....36

5. Conclusion

- 5.1 Une brève synthèse39
- 5.2 Impact sur l'approche économique marxiste.....40
- 5.3 Impact idéologique et socio-politique42

6. ANNEXE

6.1	Précisions sur quelques concepts de base.....	45
6.1.1	Valeur, prix simple, prix de marché	45
6.1.2	Valeur nouvelle, revenu créé, revenu obtenu	46
6.1.3	Survaleur, plus-value, profit	47
6.2	Deux concepts de travail nécessaire chez Marx	49
6.2.1	Les transferts de plus-value entre entreprises	50
6.2.2	Deux définitions du travail nécessaire chez Marx	54