

## La loi de la valeur comme force coercitive : nouvelle approche de la régulation

Il s'agit à présent de passer de la « causalité immanente » à la « cause prochaine », de la « tendance » aux « lois » et aux « mobiles ». Car, comme le remarque Marx à propos de la croissance de la plus-value relative :

« Ce résultat final, nous le traitons ici comme s'il était résultat immédiat et but direct. Quand un capitaliste, en accroissant la force productive du travail, fait baisser le prix des chemises, par exemple, il n'a pas nécessairement l'intention de faire diminuer par là la valeur de la force de travail et d'abréger ainsi la partie de la journée où l'ouvrier travaille pour lui-même, mais au bout du compte ce n'est qu'en contribuant à ce résultat qu'il contribue à l'élévation du taux général de la plus-value<sup>1</sup>. »

Nous savons que, dans une société marchande, les tendances sociales s'imposent au producteur privé par la loi de la valeur.

Bien qu'il nous ait prévenu dans le chapitre sur « la plus-value relative » (I, chap. XII) que « nous n'allons pas examiner ici comment les tendances se font valoir comme lois coercitives et par cela s'imposent aux capitalistes comme mobiles », Marx ne peut résister au plaisir d'« ajouter quelques considérations fondées sur les résultats déjà acquis dans le cours de nos recherches ».

Nous allons examiner le mécanisme qu'il nous présente, en ayant garde, encore une fois, de ne pas considérer ce mécanisme comme faisant le tour de la question. Nous aurons à extraire de ces « quelques considérations » l'essentiel, et à rejeter l'accessoire. Or, l'accessoire,

c'est justement la forme de concurrence que Marx a en tête. En critiquant le mécanisme de Marx, nous serons amenés, une seconde fois, à esquisser la possibilité d'une nouvelle forme de régulation (déjà envisagée dans la section précédente). Et nous montrerons, cette fois directement, son caractère inflationniste.

Remarquons cependant que nous continuerons à nous situer dans le cadre de la loi de la valeur « non transformée ». Nous verrons dans la seconde partie les modifications qu'introduisent les notions de prix de revient et de prix de production.

### I. Le mécanisme marxien « à baisse du prix »

Prenons le raisonnement de Marx, tel qu'il le développe à la fin de ce chapitre (en passant en unités de compte françaises).

Supposons qu'une journée « normale » de 10 heures de travail vivant, appliquée à des moyens de production valant 10 heures de travail abstrait, produise 10 pièces d'un article donné. S'il s'agit de l'opération productive représentative, le produit représente 20 heures de travail abstrait, soit 2 heures par pièce... Supposons que l'équivalent général d'une heure de travail abstrait soit exprimé par 1 F (c'était il y a bien longtemps...). La valeur de la pièce est exprimée par 2 F, et on suppose que les marchandises s'échangent à leur valeur. Si d'autre part la valeur de la force de travail est de 8 heures, le salaire quotidien doit être de 8 F. Le taux d'exploitation est  $\frac{PL}{V} = \frac{2}{8} = \frac{1}{4}$ , et la valeur de la pièce se décompose : 1 (C) + 0,8 (V) + 0,2 (PL).

Supposons qu'un nouveau procédé permette de doubler la productivité apparente du travail, la quantité de capital constant consommé par pièce restant la même ? « Bien que la force productive soit doublée, dit Marx, la journée du travail crée toujours la même valeur, mais c'est sur un nombre de produit double qu'elle se répartit maintenant. » La valeur individuelle nouvelle est donc : 1 (C) + 0,5 (VA).

« Or, la valeur d'un article veut dire non sa valeur individuelle, mais sa valeur sociale, et celle-ci est déterminée par le temps de travail qu'il coûte non dans un cas particulier, mais en moyenne. Si le capitaliste qui emploie la nouvelle méthode vend la pièce à sa valeur sociale, il la vend au-dessus de sa valeur individuelle, et réalise ainsi une plus-value extra. »

2. La productivité apparente du travail est la productivité du seul travail vivant, c'est-à-dire le rapport entre la quantité de biens produits par une branche ou un groupe de branches dans une période donnée et la quantité de main-d'œuvre qui s'est occupée à les produire, en faisant abstraction de l'éventuelle variation du travail indirect représenté par l'usure des machines incorporée dans chaque pièce (et que l'on suppose ici constant : il suffit d'utiliser des machines valant au total le double).

1. K., I, XII, p. 235.

Remarquons bien que pour cela il n'est nul besoin de supposer une modification de la partition  $V/PL$  (qu'au contraire on suppose inchangée, les normes sociales de production et de consommation n'ayant pas varié) : la plus-value extra n'est pas la plus-value relative.

Mais notre homme ne peut pas réaliser cette plus-value extra, car, remarque Marx : « La journée [de 10 heures] lui rend deux fois plus de produits qu'auparavant. Pour les vendre, il a donc besoin d'un double débit ou d'un marché deux fois plus étendu. Toutes circonstances restant les mêmes, ses marchandises ne peuvent conquérir une plus large place dans le marché qu'en contractant leurs prix. Aussi les vendra-t-il au-dessus de leur valeur individuelle, mais au-dessous de leur valeur sociale. »

Soit : 1,8 F par pièce, par exemple. Il réalise une plus-value extra moindre mais réelle. On devine le reste : d'une part, les concurrents sont obligés d'adopter le nouveau mode de fabrication, et, par le même mécanisme, appliqué successivement entre 1,8 et 1,5 F : « La plus-value extra disparaît dès que le nouveau mode de production se généralise et qu'en même temps s'évanouit la différence entre la valeur individuelle et la valeur sociale des marchandises produites à meilleur marché. » D'autre part, « si l'argent ne change pas de valeur », les marchandises entrant dans la reproduction de la force de travail voient successivement tous leurs prix baisser par des révolutions de la valeur intéressant la section II, directement ou indirectement.

Nous venons de mettre à jour le (un) mécanisme qui explique comment le « but final » se fait « but direct ».

« Le capital a donc un penchant incessant et une tendance constante à augmenter la force productive du travail pour baisser le prix des marchandises, et — par suite — celui du travailleur. »

Mais, ce qui est beaucoup plus intéressant, c'est le raisonnement par lequel Marx nous explique que dans tous les cas et dès l'origine « l'accroissement de la plus-value provient de l'abréviation du temps de travail nécessaire et de la prolongation correspondante du sur-travail ». Autrement dit, la plus-value extra serait en quelque sorte déjà de la plus-value relative !

L'argument paraîtra nécessairement tiré par les cheveux. Marx fournit deux raisonnements.

Tout d'abord, en passant par le produit. La même quantité de travail nécessaire se répartit sur une plus grande quantité de marchandises. Même si leur prix individuel a baissé légèrement (de 2 à 1,8), la part qui représente le coût salarial a encore plus baissé relativement à la part

3. Remarquons que ce mécanisme est valable pour toutes les sections et sous-sections : « Il attrape ce bénéfice, que sa marchandise appartenante ou non au cercle des moyens de subsistance nécessaires qui déterminent la valeur de la force de travail. On voit donc qu'indépendamment de cette circonstance chaque capitaliste est poussé par son intérêt à augmenter la productivité du travail pour faire baisser le prix des marchandises. »

qui représente le surtravail. Evidemment, une telle formulation n'est guère acceptable, car la plus-value extra est un « surprix » qui ne représente pas un « surtravail ». Marx semble ici confondre valeur et prix.

Eh bien, justement, Marx explique qu'il en a « en quelque sorte » le droit :

« On arrive au même résultat de la manière suivante : la valeur du produit de la journée de 10 heures est pour notre capitaliste de 36 F sur lesquels 20 appartiennent aux moyens de production dont la valeur ne fait que disparaître. Restent donc 16 F comme expression monétaire de la valeur nouvelle produite dans 10 heures, tandis qu'en moyenne cette somme de travail ne s'exprime que par 10 F. Le travail d'une productivité exceptionnelle compte comme travail complexe, ou crée dans un temps donné plus de valeur que le travail social moyen du même genre. Mais notre capitaliste continue à payer 8 F pour la valeur journalière de la force de travail<sup>4</sup>. »

Autrement dit, la mesure de la valeur à travers la forme valeur (et concrètement la forme prix, la forme argent) permet de mesurer la valeur créée dans l'entreprise considérée comme plus grande qu'elle ne l'est. En réalité, il s'agit d'une « plus-value relative en quelque sorte » par accroissement du rapport de la valeur au temps de travail concret (ce qui est bien la définition proposée plus haut de la croissance de la productivité), et qui serait plutôt analogue à l'accroissement de la plus-value absolue par intensification du travail.

Cette dilatation de la valeur est tout à fait analogue à la déformation que subit, sur une carte de Mercator, les régions (Alaska, Groenland) éloignées du point de contact (l'équateur), entre la sphère et le plan de projection tangent. Cette déformation est due à la difficulté de représenter, par une « carte » tracée sur le plan tangent en un point d'une surface gauche, des domaines éloignés de son voisinage. Ce qui permet de mesurer, dans l'espace des valeurs instantanées, la « valeur » du produit d'un procédé de fabrication qui ne s'est pas encore socialement imposé, c'est la forme prix et l'argent<sup>5</sup>. En revanche, la valeur, et ici le prix, de la force de travail reste déterminée par la norme instantanée de production de la section II : c'est ce qui permet l'appariement de la plus-value extra.

On ne peut cependant assimiler la plus-value extra à la plus-value relative, qui, elle, renvoie au rapport des normes de production et d'échange socialement validées (fussent-elles fugaces) en un même instant  $\theta$  de l'« histoire des forces productives ».

« Cette plus-value extra disparaît dès que le nouveau mode de production se généralise et qu'en même temps s'évanouit la différence

4. On a rétabli les chiffres de l'exemple français.

5. Encore une fois, le tout débute de la réflexion économique de Marx (dans les *Grundrisse*) c'est l'impossibilité de mesurer la valeur d'une production individuelle par des « bons de travail ».

entre la valeur individuelle et la valeur sociale des marchandises produites à meilleur marché. »

Dès lors, l'ensemble de l'appareil productif, ayant parcouru la trajectoire indiquée par la coordonnée curviligne  $\theta$ , admet en effet, sans déformation, la nouvelle carte qui intègre la révolution de la valeur dans la branche considérée.

## II. Le « pivotement » de la valeur

A réduire ce (célèbre) passage à ce qu'il a de plus connu et immédiatement compréhensible, on aboutit inmanquablement à l'idée que la « tendance à la révolutionnarisation » ne peut s'accomplir qu'à travers une sauvage guerre des prix : la hausse, ou le seul maintien des prix, malgré les gains de productivité, deviendrait incompréhensible.

Nous avons vu que l'argumentation de Marx est nettement plus subtile, même si elle est incorrectement formalisée (et elle ne pouvait l'être avec l'attirail mathématique dont il disposait). Le « monstre conceptuel » que constitue la plus-value extra, différence entre un prix et une valeur, ou (*horresco referens*) valeur mesurée dans l'espace des prix, renvoie à un problème précis : mesurer selon une « ancienne » carte la valeur produite dans une opération de productivité supérieure, correspondant à une étape ultérieure (non encore socialement validée) de la révolution du système des valeurs. Ce « pivotement » de la valeur s'appuie sur le système des normes de production et d'échange actuelle-

6. C'est la grande faiblesse de la thèse d'A. EMMANUEL, *Le Profit et les Crises*, Maspero, 1974.

7. La valeur varie en s'appuyant sur la valeur instantanée... Nous avons un bel exemple de la dialectique de Marx, dont le moteur est ici la contradiction entre valeur individuelle et valeur sociale, plus précisément ce que nous appellerons « valeur de marché ». C'est d'ailleurs exactement en ce point que l'on comprend l'intérêt de Marx pour le calcul différentiel, où il salue « l'introduction de la dialectique dans les mathématiques supérieures ». On y considère en effet qu'un point se déplace à la fois sur la courbe et sur la tangente en ce point à la courbe. (Marx insiste sur le mouvement effectif du point, refusant la tendance à « algébriser » le calcul différentiel, par suspicion contre l'infiniment petit actuel.)

Nous pouvons être assurés de saisir ici (car c'est le fond de la question, tout le reste, et notamment toute notre deuxième partie, n'étant que développements) la raison pour laquelle il se « délassait » de la rédaction du *Capital* en faisant du calcul différentiel (voir K. MARX, F. ENGELS, *Lettres sur les sciences de la nature*, Éditions sociales). Cependant, ce schéma de pensée « courbe/tangente à la courbe », Marx l'avait acquis trente ans auparavant, et il est à l'œuvre dès le début dans son matérialisme dialectique. Car, sous le nom de « clinamen », de « déclinaison de l'atome » (par rapport à la ligne droite), déclinaison qui ne résulte pas de l'attraction des autres atomes mais traduit l'« être pour soi » de l'atome (comme les révolutions de valeur traduisent l'autonomie des valeurs en procès), c'était déjà cela qu'il saluait comme fondement de la dialectique dans sa « Dissertation » de 1838 : *Différence de la philosophie de la nature chez Démocrite et Épicure* (Ducros, Bordeaux, 1970).

ment constitué, et c'est dans ce système que se fait valoir (aux sens propre et figuré), sous la forme d'un *plus grand droit*, dans l'échange, au produit social, la supériorité d'un travail engagé de façon privée selon un procès concret « historiquement » (au sens de  $\theta$ ) supérieur. Il n'y a rien là qui implique une baisse des prix.

Alors, pourquoi dans le mécanisme marxien une baisse des prix ? Non pas à partir de l'hypothèse que « l'argent ne change pas de valeur » (que Marx utilisera, à la fin de son raisonnement, sans que ce soit nécessaire comme on s'en rend compte en raisonnant en prix relatifs). Mais parce que Marx tient compte de ce que la loi de la valeur n'est pas seulement une loi des prix relatifs, mais fondamentalement un mécanisme d'allocation et réallocation du travail social entre les différentes branches. Le producteur privé a donc en face de lui une *demande sociale* structurée par la loi de la valeur selon le schéma de reproduction en vigueur, comme nous l'avons vu au chapitre 9. Si la contradiction social/privé est irréductible par le producteur privé (cas que nous avons déjà désigné comme celui de la *régulation concurrentielle*), la demande exprimée en valeur (et donc, selon la norme d'échange instantanée, en *quantité de produit*) est pour lui une *donnée exogène* impérative. Il ne peut donc, « toutes circonstances restant les mêmes », que disputer à ses concurrents une *part du marché*, et cela par la baisse des prix, pour écouler la production deux fois plus forte qu'il doit réaliser. Remarquons d'ailleurs que, par ce doublement de la part du marché, il n'absorbe pas tout le marché, puisque la norme d'échange n'est pas instantanément transformée, mais que s'amorce le pivotement (ou *révolution*) de la valeur qui amènera la valeur sociale au niveau de la nouvelle valeur individuelle.

Pour décrire ce pivotement<sup>8</sup>, il faut revenir sur la définition de la valeur. Nous avons dit en effet (section I) que la valeur est définie par le travail alloué à la production de telle espèce de valeur d'usage par la société « fonctionnant comme une force unique ». A partir du moment où il existe, pour les différentes unités productives, différentes valeurs individuelles, la valeur sociale est déterminée par la *distribution* des valeurs individuelles<sup>9</sup>.

8. Cela aurait sans doute fait l'objet du « chapitre sur la concurrence » que Marx évoque fréquemment et qu'il n'a jamais écrit. Nous nous appuyons dans ce qui suit sur :

— le chapitre « Égalisation du taux de profit par la concurrence » (K., III, t. VI), où Marx montre comment « la concurrence est capable, d'abord dans une sphère, d'établir une valeur et un prix de marché identiques à partir des diverses valeurs individuelles des marchandises. Mais c'est seulement la concurrence des capitaux entre les différentes sphères qui est à l'origine du prix de production équilibrant les taux de profit entre ces sphères » ;

— le chapitre « Théorie de Ricardo sur les coûts de production (réfutation) » (*Théories sur la plus-value*, II, X, 230 et s.) où Marx critique sa théorie de la rente (ce débat est à l'origine de la future théorie marginaliste).

Toutes les citations données dans ce sous-chapitre sans référence sont tirées du chapitre XII du livre I du *Capital*.

9. « Distribution » au sens de la théorie de l'intégration. Dans *Le Capital*

Comment alors s'opère le pivotement ? Marx admet dans le texte du chapitre XII que les concurrents sont contraints de passer sur la nouvelle norme, sans doute en réaccumulant leur cash-flow (diminué par la concurrence que leur fait l'entreprise plus productive) sous la forme du nouveau procédé de travail.

On pourrait, en fonction de la compréhension plus profonde de la nature de la plus-value extra que nous avons détaillée, imaginer également que c'est le capitaliste plus « performant » qui se voit en mesure d'accumuler davantage (grâce à sa plus-value extra) et conquiert ainsi une part relativement croissante d'un *marché* (d'une norme de consommation) qu'il faut alors imaginer en *expansion*. A notre avis, c'est justement ce qui se passe dans le mécanisme « monopoliste » du pivotement que nous allons évoquer.

Mais auparavant il faut souligner avec force que c'est en un *double sens* que le système de normes de production et d'échange actuellement constitué sert de « pivot », de repère, de point d'appui, à la révolution de la valeur.

a) D'une part, parce que le temps de travail socialement nécessaire règle les *rapports d'échange* (les prix relatifs) à toutes les phases du processus de pivotement. Il faut préciser davantage ce que signifie « socialement nécessaire ».

L'opération productive représentative n'est pas l'opération « aux conditions moyennes », l'opération médiane, mais celle (réelle ou imaginée) qui produit à la moyenne des valeurs individuelles, pondérées par la distribution des parts de marchés.

Comme chaque entreprise produit, à court terme, selon une valeur individuelle donnée (les unes plus, les autres moins), la quantité de marchandises totale qui sera validée sur le marché joue donc un rôle dans la détermination de la valeur sociale ; c'est dire que la *demande sociale* contribue à définir le travail socialement nécessaire dans telle ou

comme dans les *Théories*, la distribution se réduit à trois types de procédés : inférieur, moyen et supérieur !

C'est ici que l'utilisation « marxiste » de la théorie des ensembles flous de Zadeh et Kaufmann, évoquée dans la section II, trouverait ses lettres de créances.

Par distribution nous entendons ici la correspondance entre la valeur individuelle des marchandises d'un même type produites en utilisant de façon aussi efficace la même opération productive, et la part du marché que desservent ces procédés de production.

On peut appeler :

— valeur marginale la valeur individuelle des marchandises produites dans la plus mauvaise tranche d'opérations productives ;

— valeur médiane la valeur telle qu'exactement la moitié des marchandises soient produites dans de moins bonnes conditions.

La valeur sociale moyenne n'est ni l'une ni l'autre ; c'est la moyenne des valeurs pondérées par les parts de marché, ou encore le rapport du total des heures dépensées dans tous les procédés mis en œuvre à la quantité totale de marchandises produites et vendues : « La valeur de la marchandise — qui est le produit d'une sphère de production particulière — est déterminée par le travail qui est exigé pour produire toute la masse, la somme totale des marchandises correspondant à cette sphère de production. »

elle branche. En effet, si elle doit, pour être satisfaite, couvrir une plus large gamme de la distribution des valeurs individuelles (les entreprises les moins productives étant aussi utilisées), la valeur sociale de chaque marchandise de la branche sera plus élevée<sup>10</sup>.

Or qu'est-ce qui définit la demande sociale ? Le schéma de reproduction en vigueur, c'est-à-dire l'état de la lutte des classes qui détermine le partage de la valeur ajoutée, la structure de la consommation, le régime d'accumulation.

« Les marchandises sont demandées d'une part par les producteurs, qui sont ici les capitalistes [...], et par les consommateurs, d'autre part. Ces deux faits semblent présupposer une certaine quantité de besoins sociaux du côté de la demande correspondant, du côté de l'offre, à un certain volume de production sociale dans les diverses sphères de production. Si l'industrie cotonnière veut assurer sa reproduction annuelle à une échelle donnée, une quantité traditionnelle de coton est pour cela nécessaire [etc.]<sup>11</sup>. »

Le « semble présupposer » nous renvoie aux discussions de la fin de notre chapitre 9. La vraie présupposition, c'est le régime de consommation et d'accumulation en vigueur, qui est lui-même déterminé par l'état des forces productives et la lutte des classes, mesuré dans les formes de production et de consommation respectant le schéma de reproduction. La « détermination par la demande » est une illusion. La demande sociale vient tout au plus « boucler » la définition insatisfaisante de la mesure de la valeur. Jusqu'ici nous nous sommes contentés de la définir comme « travail de la société fonctionnant comme une force unique ». Or les marchandises de même espèce sont produites par des entreprises privées. Pour déterminer la mesure de la valeur sociale, il faut faire convoquer la mesure des valeurs individuelles et la mesure des parts de marché desservies par les différentes entreprises (la demande totale étant déterminée par le schéma de reproduction en vigueur).

Elle apparaît comme quotient du temps du travail dépensé dans l'ensemble des processus productifs nécessaires à la satisfaction de la demande totale du moment, par la quantité d'unité de marchandises alors produites. Cette valeur, qui n'est ni la valeur individuelle marginale<sup>12</sup> ni la valeur de l'opération médiane, est parfaitement définie quand

10. Cette remarque est à l'origine des développements ultérieurs de la théorie marginaliste de la valeur, fondée sur « l'utilité et la rareté ». Un tel glissement est cependant inacceptable : parce que l'utilité (la demande) n'est pas exogène, mais déterminée par le schéma d'accumulation ; parce que la valeur est déterminée par l'ensemble de l'appareil productif, et non par l'unité « marginale » (la plus mauvaise).

11. *K., III, VI, p. 203.*

12. C'est-à-dire de la moins performante des entreprises (voir note 9). Dans la mesure où Marx précise ce point (dans les *Théories*) contre la théorie de la rente de Ricardo, on s'étonne qu'il ait conservé, dans la sienne, l'idée que la rente absolue soit déterminée dans le cas du terrain le moins favorable (cf. *Le Tribut foncier urbain*, p. 112). Cela tient sans doute à l'ordre de sa réflexion.

l'offre équilibre la demande ; Marx l'appelle *valeur de marché*, qui n'est qu'un autre nom pour le concept de valeur sociale, plus concrètement déterminé.

La variation diachronique (selon *t*) de la valeur, ou révolution de la valeur, est donc le produit d'un *double mouvement* : la variation de la distribution des valeurs individuelles et la variation de la norme de consommation (qui doit être égale à la somme des parts de marché).

b) D'autre part, cette valeur de marché ainsi définie opère maintenant comme *contrainte de marché* pour la réallocation du travail social, via la vente du produit des producteurs privés.

« Si la société veut satisfaire des besoins, exige qu'un article soit produit à cette fin, elle doit le payer. [...] La société achète ces articles en utilisant pour les produire une partie de son temps de travail disponible. Elle les achète par conséquent avec une certaine quantité du temps de travail dont dispose cette société. La fraction de la société à laquelle incombe, par suite de la division du travail, d'employer son travail à la production desdits articles doit nécessairement recevoir en travail social un équivalent, sous forme d'articles destinés à subvenir à ses besoins ».

Plus exactement, sous forme d'argent : le « chiffre d'affaires » de la branche. Ce « chiffre d'affaires » (en valeur !) est donc prédéterminé par le besoin social. Si donc notre capitaliste plus productif doit doubler la quantité de ses ventes, il doit faire en sorte que la valeur, en argent, exigée au total, par lui et ses congénères, n'excède pas ce que la société veut déjà bien mettre dans son type de marchandise.

« Si la production de cette marchandise dépasse la mesure du besoin social, une partie du temps de travail social se trouve gaspillée : sur le marché, la masse de marchandises représente alors une quantité de travail social très inférieure à celle qu'elle contient effectivement. [...] C'est pourquoi ces marchandises doivent être vendues au-dessous de leur valeur de marché ».

Marx introduit ici une nouvelle notion : celle de *prix de marché*, différant non seulement de la valeur de marché, mais du prix régulateur (par exemple le prix de production) qui se déduit de cette dernière par une transformation intégrant certains rapports sociaux permanents (péréquation du profit, etc.). Le prix du marché est la traduction d'un écart instantané entre l'offre sociale et la demande sociale, il agit comme « force de rappel », qui s'annule quand le prix du marché a rejoint le prix régulateur et que l'offre correspond à la demande dans le cadre du régime d'accumulation. Nous ne nous y intéresserons que lorsque nous étudierons plus précisément, dans la seconde partie, les mécanismes de la régulation.

13. K., III, VI, p. 202.

14. *Ibid.*

Ainsi, la loi de la valeur, parce qu'elle présente toujours un double aspect (allocation/réallocation, mesure/forme, reproduction/transformation des normes), joue un double rôle dans le « pivotement » de la valeur.

On peut encore présenter les choses différemment, en prenant le point de vue de l'entrepreneur performant, puis celui des capitalistes : au premier elle s'impose par l'état du système des valeurs, aux autres par ses variations. C'est la distinction que suggère Marx en nuanciant l'usage du mot « loi » :

« La détermination de la valeur par le temps de travail s'impose comme loi au capitaliste employant des procédés perfectionnés, parce qu'elle le force à vendre ses marchandises au-dessous de leur valeur sociale ; elle s'impose à ses rivaux, comme loi coercitive de la concurrence, en les forçant à adopter le nouveau mode de production. »

### III. Le mécanisme monopoliste

Nous venons de voir que la baisse des prix n'était pas indissolublement liée à la croissance de la plus-value relative. Ce qui est fondamental, c'est le double jeu de la loi de la valeur, comme contrainte de marché et comme mesure des valeurs relatives ; nous avons ainsi introduit la notion de l'évanescence « plus-value extra », fondée sur la mesure d'une valeur individuelle dans un espace de mesure correspondant à des normes sociales en voie d'être révolues ; nous avons précisé, étant la notion de « valeur de marché », cette mesure instantanée, et montré sa liaison avec la demande sociale en valeur.

Nous avons vu qu'en régulation concurrentielle la « baisse de prix » n'avait qu'une fonction : amorcer le pivotement de la valeur en modifiant les parts de marché. Une fois ce mouvement amorcé, elle ne faisait plus que traduire le pivotement lui-même de la valeur de marché par modification de la distribution des valeurs individuelles. La baisse initiale n'a donc qu'une cause : la rigidité de l'allocation du travail social qui s'impose à l'entreprise productrice.

Supposons au contraire que notre entreprise ait la capacité de « peser » sur cette allocation, que les « choses » (les « formes structurelles » évoquées dans la section II) soient ainsi faites que la réalisation de la production soit quasi garantie. Qu'en particulier à l'expansion de la production (correspondant au doublement de la productivité apparente de notre exemple) corresponde une expansion de la demande.

Pour bien comprendre ce qui se passe, nous allons supposer que cette extension de la demande soit provoquée par l'entreprise elle-même. Entendons-nous bien. Nous ne supposons nullement que le « nouveau » mécanisme que nous allons évoquer soit l'effet d'une propriété micro-économique du producteur. Nous avons esquissé dans la section II les conditions socio-économiques d'un tel

mécanisme, où l'accroissement du volume de la demande est *prévalable* socialement, et donc, pour le producteur privé, *présupposé*.

En fait, il faudra combiner l'action législative garantissant la hausse du salaire minimum et l'action d'un groupe d'entreprises « motrices ». Ici, nous allons supposer qu'une très grande entreprise, suivant le conseil d'Henry Ford I, augmente ses propres salaires pour augmenter la demande de ses propres produits.

On suppose qu'elle produit dans la section II, et qu'elle augmente ses salaires, mettons, de 8 F à 12 F. Le marché augmente et sa production peut s'écouler sans que soit prise une part de marché aux autres firmes de la même branche. Elle peut donc laisser son prix inchangé, soit 2 F.

Si elle achète toujours au même prix le capital constant (1 F par pièce), le prix de revient du produit d'une journée de travail (20 pièces) est :

$$(20 \times 1) + 12 = 32 \text{ F}$$

Le prix de vente est :  $20 \times 2 = 40 \text{ F}$

Le taux d'exploitation apparent (prix du surtravail sur prix du capital variable) est :  $\frac{8}{20} = \frac{2}{5}$ .

Malgré la hausse du salaire, nominale et réelle (puisque justement le but de la manœuvre est que plus de marchandises soient consommées par les salariés), le taux d'exploitation a donc augmenté.

Cette hausse du taux d'exploitation a rigoureusement la même nature que dans l'exemple de Marx : c'est une hausse de la plus-value extra. La différence, c'est que cette plus-value extra ne se résorbe pas de la même façon en plus-value relative. La valeur de marché se déplace vers la valeur individuelle essentiellement par le gonflement (grâce à l'accumulation rendue possible par la plus-value extra) de la part de l'entreprise plus productive. Les autres peuvent chercher à rallier la nouvelle norme, ou sont éliminées par la hausse des salaires qui se communique sur le marché du travail. Car il faut supposer une certaine rigidité de la hiérarchie des salaires et une certaine homogénéité, quelle que soit la branche, du salaire pour une qualification donnée.

Dès lors, la hausse des salaires joue, pour les autres entreprises, exactement le même rôle que la baisse des prix dans le mécanisme précédent<sup>15</sup> : après avoir permis à la première entreprise d'accroître sa part de marché, elle oblige les autres entreprises à s'aligner sur la nouvelle norme.

Bien entendu, les choses ne se passent pas ainsi : il y a une hausse générale attendue, et si une entreprise fait une percée de productivité

15. Avec cette différence toutefois que la « hausse de salaire » ne se propage pas avec la même facilité que la baisse des prix. Il peut y avoir coexistence, sur le même marché, d'une technique faiblement productive avec des salaires de misère. La « segmentation du marché du travail » permet ce genre de distorsions. Nous verrons que l'intervention d'une législation du travail et de conventions collectives est indispensable à une régulation monopoliste.

plus importante que les autres elle devra baisser ses prix pour conquérir des parts d'un marché qui ne gonfle pas assez vite<sup>16</sup>. Mais, ce qui est essentiel, c'est de comprendre que, sans cette hausse du « volume de marché », la hausse de productivité n'aurait pu être obtenue, ou, si elle avait été obtenue au stade de la production, le gain de plus-value extra n'aurait pu être réalisé, transformé en argent. Un tel mécanisme suppose donc que la norme de consommation des salariés soit non seulement rigide à la baisse mais tendanciellement croissante en pouvoir d'achat, ce qui n'est possible que si est a priori croissant le salaire nominal. Nous y reviendrons au sous-chapitre suivant.

Ce qui est remarquable dans un tel mécanisme, c'est que la plus-value extra se résorbe en plus-value relative à *prix nominal constant*.

A la fin du pivotement, la nouvelle norme de production s'est imposée à prix inchangé, mais la valeur de l'argent a baissé : 1 F ne représente plus que trois quarts d'heure de travail abstrait.

C'est donc la valeur de la monnaie (la quantité de travail abstrait contre laquelle s'échange l'unité de monnaie) qui baisse, réalisant le pivotement de la valeur et effaçant la plus-value extra. Nous avons donc ici un mécanisme d'inflation... sans hausse des prix. Cela suppose évidemment une transformation de la nature de l'équivalent général<sup>17</sup>.

Ce mécanisme est en fait celui de l'inflation « rampante », qu'il faut avoir compris pour expliquer celui de l'inflation courante. Au fond, il désigne une forme particulière de révolution de la valeur, compatible a priori avec l'expansion de la consommation : celle où les entreprises maintiennent l'expression en monnaie de la validation sociale de leur production, alors même qu'elles imposent la baisse de la valeur de cette production.

Remarquons que vis-à-vis de la section I joue également une rigidité à la baisse du « pouvoir de racheter du capital constant », c'est-à-dire du cash-flow. Nous y reviendrons. Or le capital constant se dévalorise également. Par conséquent, l'ensemble des formes structurelles qui tendent à garantir l'élargissement des débouchés de l'ensemble de la production sont les mêmes que celles qui tendent à interdire une baisse des prix nominaux. Cette non-baisse est une stabilité si la productivité augmente à un rythme soutenu. Se met ainsi en place le régime des prix correspondant à une accumulation intensive. Il suffit d'un ralentissement des gains de productivité, ou d'une accélération de la hausse de la composition organique du capital, pour que l'inflation rampante (ou, à la

16. C'est nécessaire pour le passage d'une marchandise à la production de masse (TV couleur), mais aussi dans le cas d'une révolution importante dans une production qui est déjà de masse (réfrigérateurs à la fin des années 1960).

17. Nous l'avons déjà évoqué, la monnaie-papier ne représente plus la valeur d'une marchandise (l'or), mais des valeurs en procès se perpétuant : ici, reproduction de la force de travail sur la base d'une consommation élargie. C'est ce que le postkeynésien J. R. Hicks a évoqué sous le nom d'« étalon-travail » (« The Economic Foundation of Wages Policy », *Economic Journal*, 1955).

Nous reviendrons ultérieurement sur ce point, quand nous aurons construit le système de l'« économie exotérique ».



limite, *latente* : pas de hausse ni de baisse des prix malgré la baisse des valeurs) se transforme en inflation courante. Nous développerons cette thèse dans les deuxième et troisième parties.

Mais contentons-nous pour l'instant de concentrer notre attention sur le mouvement du salaire associé à ce changement dans la forme de la régulation.

## IV. A nouveau sur le salaire

La régulation « monopoliste » adéquate à un régime d'accumulation intensive requiert, avons-nous dit, une norme de consommation ouvrière à la fois rigide à la baisse et croissante dans son expression en argent<sup>18</sup>. Ce qui nous ramène aux débats de la précédente section, et à nous situer plus précisément par rapport aux deux thèses extrêmes :

- le salaire est le prix d'un panier de biens ;
- le salaire est une partie de la valeur ajoutée.

### 1. Pour une conception dialectique du salaire

Il s'agit de préciser, dans le cas du concept fondamental de « valeur de la force de travail », ce que nous affirmons à propos de la « beauté de la forme prix » : elle est à la fois la forme à travers laquelle se reproduisent les normes et la forme à travers laquelle elles se transforment.

D'une part en effet le salaire ne doit pas être inférieur au prix du panier de biens constituant la norme de consommation ouvrière en nature, norme déterminée dans le cadre de vie urbain à une époque donnée. Si  $p_i$  est le prix de ces différents biens de consommation (les  $p_i$  sont obtenus à partir du système des valeurs moyennant un ensemble de transformations dépendant de l'ensemble des rapports sociaux : de rétroactions du taux de profit, existence de la rente foncière, etc.) et si  $q_i$  est la quantité (« floue ») de biens consommée par période, on a :

$$S \geq \sum p_i \cdot q_i$$

Le salaire est donc ainsi déterminé par une somme minimale correspondant à un niveau de vie « socialement nécessaire ». Il faut bien saisir la signification de ce minimum « socialement nécessaire ». Cela ne signifie pas tellement (encore que cela compte dans l'affrontement global, à composantes idéologiques et politiques, où se détermine le taux de

18. C'est le fameux « effet cliquet » auquel on s'accorde unanimement à imputer le caractère inflationniste de la croissance de l'après-guerre. Ce que je cherche à expliquer, c'est le cliquet lui-même.

plus-value) que le « maintien des avantages acquis » soit un « droit moral à implications économiques », comme le droit de propriété foncière est un droit juridique à implications économiques (la rente). Cela signifie, au niveau de la reproduction, que la *remise en cause de ce pouvoir d'achat signifie la ruine de nombreuses entreprises* dans les branches correspondantes de la section II. Ce pouvoir d'achat est la médiation, du côté de la demande, de la continuité de la reproduction socio-économique.

Cependant, dans la mesure où cette demande figure comme une quantité d'argent (et non comme des « bons pour les paniers »), elle est éminemment malléable qualitativement. Surtout, quantitativement, elle fluctue doublement, avec la fluctuation du taux d'exploitation et la variation des valeurs des biens de subsistance. On a donc aussi directement :

$$e = \frac{PL}{V} \quad \text{ou} \quad \varepsilon = \frac{PL}{V + PL}$$

$e$  étant déterminé par la lutte des classes, et la quantité de valeur ajoutée également, la valeur de la force de travail est alors donnée comme une somme d'heures de travail que peut racheter le salaire. Cette somme s'échange contre des marchandises moyennant, d'une part, la valeur de ces marchandises (qui baisse avec la hausse de la productivité) et d'autre part le système des perturbations du rapport valeur/prix que nous avons plusieurs fois évoqué et que nous analyserons dans la seconde partie. Ainsi se modifie le « besoin social », déterminé par la norme de consommation antérieurement en vigueur, et qui nous fournissait un « plancher » pour le salaire.

« Il semble que du côté de la demande il y ait un certain volume de besoins sociaux donnés qui, pour sa satisfaction, nécessite un article du marché en quantité déterminée. Mais la détermination quantitative de ce besoin est éminemment élastique et fluctuante. Sa fixité n'est qu'apparente. Si les moyens de subsistance étaient meilleur marché ou le salaire-argent plus élevé, les ouvriers achèteraient davantage et le « besoin social » de telle marchandise se révélerait plus grand, sans parler, bien entendu, des miséreux, etc., dont la « demande » se trouve encore au-dessous des limites les plus basses de leur besoin physique<sup>19</sup>. »

Ainsi, ce n'est pas seulement le panier des biens nécessaires qui détermine le salaire, c'est aussi bien l'inverse<sup>20</sup>. Idée qui amène Marx lui-même à suggérer, dans *Salaire, Prix et Profit* (petit exposé datant de 1865, alors que Marx maîtrise les principaux concepts du *Capital*), que la hausse « autonome » des salaires, loin d'être un facteur de hausse

19. K., III, VI, p. 203.

20. Position récemment rappelée par A. D. MAGALINE dans *Lutte de classe et Dévalorisation du capital* et par G. DUMENTIL dans *Position de classe des cadres et employés*.

des prix, pourrait produire l'effet inverse, moyennant le mécanisme suivant : hausse des salaires — hausse de la demande qui se porte sur la section II — hausse provisoire des prix dans cette section — transfert de capital vers cette section — l'offre rejoint la demande — retour aux prix initiaux — hausse de la productivité par économies d'échelle — baisse définitive du prix <sup>21</sup>.

On reconnaît là notre mécanisme « monopoliste » d'extension de la productivité. A deux différences près : Marx, à l'évidence, ne considère pas que ce soit le régime courant ; d'autre part, il conclut de la baisse de valeur à la baisse de prix parce qu'il suppose, comme d'habitude, la valeur de l'or inchangée. En tout cas, il prouve ici qu'il ne conclut pas de la paupérisation relative à la paupérisation absolue !

Nous disposons donc maintenant d'une double détermination de la norme salariale, à travers une égalité et une inégalité <sup>22</sup> :

$$\begin{cases} S \geq p_1 q_1 \\ e = \frac{PL}{V} \end{cases}$$

Dans cette double détermination contradictoire, l'unité est réalisée si le système de valeurs et celui des prix sont invariants ; or ce n'est jamais le cas.

Dans la lutte entre les deux aspects, le premier constitue la base : il faut que la reproduction et le système des normes existent pour que celle-ci puisse se transformer et l'ensemble se reproduire. Mais le second élément constitue le facteur dirigeant. L'état de la lutte des classes détermine le taux d'exploitation, et le régime d'accumulation en vigueur influe sur celle-ci en incitant la classe capitaliste :

— soit à maintenir fixe le taux d'exploitation pour ne pas compromettre l'expansion de la demande et permettre ainsi un régime d'accumulation intensive ;

— soit au contraire à l'accroître pour financer l'accumulation, qu'il s'agisse d'une phase d'accumulation extensive (et dans ce cas il faut davantage de plus-value pour financer l'achat de capital constant, l'extension de la consommation suivant celle du salariat), ou qu'il s'agisse d'une phase de restructuration (ce qui est le cas dans les crises).

Dans ce dernier cas, la pression pour accroître le taux d'exploitation peut être telle qu'elle viole la contrainte de la norme de consommation ouvrière antérieurement formée : on assiste alors à une paupérisation absolue (en valeurs d'usage) de la classe ouvrière, qui entraîne à son tour une crise des industries de biens de consommation (cela peut d'ailleurs être un des buts visés par la fraction de la bourgeoisie au pouvoir).

21. MARX, *Salaires, Prix et Profit*, Editions sociales, p. 18-22.

22. Formulation suggérée par la thèse de M. Aglietta, non reprise dans son livre.

C'est la politique que les « Chicago boys » ont imposée au Chili de Pinochet et cherchent à imposer au Portugal d'Eanes celle que Fourcade et Chirac ont hésité à imposer en France de 1974 à 1976, celle que va tenter d'imposer R. Barre à la suite de la défaite de l'Union de la gauche, celle qu'ont appuyée les travaillistes anglais et le Parti communiste italien. Nous y reviendrons à la fin de ce livre.

Mais tenons-nous-en à la première branche de l'alternative, celle de la complémentarité <sup>23</sup> des deux déterminations qui caractérise la régulation de l'accumulation intensive.

Pour que complémentarité il y ait, il faut que les hausses de salaires se traduisent automatiquement par une hausse du pouvoir d'achat en biens de l'*industrie capitaliste*. Or l'argent ne s'échange pas seulement contre des valeurs, mais aussi (cf. section I) contre des non-valeurs, représentatives d'autres rapports sociaux, des « droits », « monopoles », etc., exerçant leurs effets économiques par le biais du prix des produits qui y sont attachés. La théorie engelsienne de la rente immobilière est fondée sur un tel « droit » (celui de propriété foncière), qui n'est rien de plus qu'une « escroquerie ». Mais : « Dès qu'une certaine dose d'escroquerie devient la règle dans un lieu quelconque, elle doit forcément trouver à la longue une compensation dans une augmentation correspondante des salaires » <sup>24</sup>.

Il en résulte que la régulation « monopoliste » par le salaire exige à tout le moins certaines conditions quant au schéma général de reproduction sociale qu'elle régit. Disons schématiquement qu'elle exige la tendance à l'*exclusivité du mode de production capitaliste*. Cela signifie d'abord que figure dans le « panier instantané » la part la plus faible possible de produits d'autres modes de production. Car les fluctuations de valeurs de ces biens extracapistes pèsent sur la demande des biens capitalistes par l'intermédiaire du budget du salarié. Nous verrons le rôle de cette loi dans les « crises à l'ancienne » (ou « crises de subsistance » à la Labrousse). Mais, plus généralement, il faut que les rapports non capitalistes qui se greffent sur la production capitaliste aient la moindre incidence possible. Dans le cas de la rente foncière pétrolière, sa hausse brutale en 1973 a pu avoir une incidence de « crise à l'ancienne » <sup>25</sup>. A fortiori l'existence de toutes les rentes greffées sur la circulation des revenus fonctionne comme une « trappe à accumulation » qui entrave le mécanisme de l'accumulation intensive avec hausse du salaire nominal et réel (c'est-à-dire en francs et en pouvoir d'achat).

23. Du nom de leur maître à penser, l'économiste libéral-réactionnaire Milton Friedman, professeur à Chicago. Les « nouveaux économistes » français (Lepage, etc.) se rattachent à ce courant.

24. Par complémentarité je vise la modalité « non antagoniste » d'une contradiction, ce que Balibar désigne par « limitation réciproque ».

25. F. ENGELS, *La Question du logement*.

26. Voir *Le Tribut foncier urbain*, où la rente foncière « à la Engels » est présentée comme une « trappe à accumulation ». La rente pétrolière y est analysée en annexe comme un cas de rente à la Engels ; les conséquences déduites (en décembre 73) de la hausse de cette rente se sont révélées parfaitement exactes, ce qui plaide pour la justesse de la théorie engelsienne.



Nous verrons que les particularités de la formation sociale française rendent pour ces raisons le mécanisme de l'« inflation latente sans hausse de prix » particulièrement instable et le font dégénérer très vite en inflation rampante puis courante.

Il suffit en effet que concourent à la production ou à la distribution des biens de la section II des modes de production peu « productifs » (c'est le cas de la petite production marchande, dans l'agriculture et les services ; c'est doublement le cas dans la production des logements<sup>27</sup>) pour que la seule exigence de « parité des rémunérations » (entre salariés et non salariés), parité exigée pour des raisons socio-politiques, engendre un mécanisme cumulatif où la hausse de la productivité ne peut plus compenser la hausse des revenus nominaux, salaires, profits et rentes<sup>28</sup>.

La mise en place de la régulation du salaire « à double détermination » n'est donc pas une donnée immédiate du mode de production. Elle a une histoire, histoire de son rapport avec les autres modes, histoire des tendances liées aux formes de l'accumulation. Evoquons-la brièvement.

## 2. L'histoire du salaire en France »

C'est l'histoire de la progressive mise en place de la double détermination avec le développement du capital lui-même, et de son explicitation, de sa codification sous la pression de la lutte revendicative ouvrière contre les « empiétements » du capital.

Étudier cette histoire, c'est non seulement rendre compte des variations dans la forme de la régulation (et par contrecoup des caractères

27. Parce qu'interfèrent et le blocage de l'accumulation intensive dans le bâtiment et la multiplicité des revenus parasitant la circulation de la marchandise logement (dont le tribut foncier), le tout étant lié. Pour une analyse des rapports entre l'inflation et l'immobilier s'appuyant sur la présente problématique, voir les travaux de J. LAFONT et D. LABORGNE, *Immobilier et Processus inflationniste*, publication C.F.P.R.E.M.A.P./Plan Construction, 1978.

28. Ce raisonnement ne pourra être pleinement explicité qu'après la construction de l'« économie exotérique » dans la seconde partie. La modélisation économique de R. BOYER et J. MISTRAL (*Accumulation, Inflation, Crises*, op. cit.) en fournit une bonne vérification. Soulignons d'ores et déjà qu'en aucun cas cette hausse des prix ne peut être attribuée prioritairement à la hausse des salaires plutôt qu'à celle des profits nominaux. Il suffit, pour que le niveau des prix augmente, que ou bien la charge salariale, ou bien les profits, augmentent plus vite que la productivité, donc augmentent par unité produite. En réalité, c'est tantôt l'une (1971), tantôt l'autre (1969) qui tire la hausse des prix (« Fresque historique », *Les Collections de H. N. S. E. E.*, E 27, p. 25).

29. D'après les travaux de R. BOYER, *Approches de l'inflation...*, développés dans *Rapport salarial et Formation des salaires : les enseignements d'une étude de longue période* (publication C.F.P.R.E.M.A.P.), et « Le Mouvement des salaires en longue période » (*Economie et Statistiques*, septembre 1978). R. BOYER s'appuie lui-même sur la magistrale *Histoire économique et sociale de la France* (P. U. F.) ainsi que sur les travaux de J. Kuczinski, J. Lhomme, J. Rougerie, A. Sauvy, J. Singer-Kerel, etc.

originaux de la crise actuelle), mais c'est aussi faire justice de la théorie « pure » des salaires, développée par les néo-classiques, et qui n'est autre que la théorie vulgaire de l'offre et de la demande. Pour les néo-classiques, le salaire s'équilibre au point où l'offre équilibre la demande : le chômage n'est alors imputable qu'aux revendications excessives des syndicats<sup>30</sup>.

La théorie de la « courbe de Philipps » en est une version affaiblie. Pour Philipps<sup>31</sup>, plus le « marché de l'emploi » se tend (moins il y a de chômage), plus les ouvriers arrachent de fortes hausses de salaire, lesquelles engendrent l'inflation. Et inversement, plus il y a de chômage (excès d'« offre de travail »), plus les salaires baissent, et l'inflation peut s'annuler, et même les prix baisser.

Ces théories renvoient à une réalité qui fait l'objet chez Marx de la théorie des prix de marché, c'est-à-dire des forces de rappel élastiques qui ajustent, régulent l'offre et la demande autour des niveaux, en volume et en prix, définis par la loi de la valeur dans le cadre du régime d'accumulation en vigueur ; et nous verrons dans la troisième partie que Marx, en ce qui concerne le prix de la force de travail, la considérait comme valable au voisinage du plein emploi.

Il semble a priori qu'elle ne puisse pas être valable loin du plein emploi. La marchandise force de travail n'est pas en effet un stock que l'on peut brader dans les périodes de mévente : c'est une capacité qui doit être en permanence, quotidiennement, reproduite, et cela à un certain prix-plancher.

L'étude historique montre cependant la difficile émergence de ce prix-plancher (le coût de la vie) comme base du salaire, puis l'émergence progressive d'une nouvelle norme : la croissance parallèle du salaire et de la productivité (rôle directeur du taux d'exploitation). Parallèlement s'efface le poids du chômage (ce que Marx appelle la « pression de l'armée de réserve ») dans la détermination du salaire.

A l'origine (pour fixer les idées, au XVIII<sup>e</sup> siècle, c'est-à-dire à l'âge classique des « crises de subsistance »), les premières entreprises capitalistes baissent comme des grumeaux dans un milieu non capitaliste<sup>32</sup>. La reproduction économico-sociale est essentiellement fondée sur le circuit des produits agricoles (qui a inspiré le *Tableau de Quesnay*), circuit parcouru selon des rapports déjà essentiellement marchands. Que survienne une mauvaise récolte : le prix des grains augmente, les manouvriers agricoles trouvent moins d'embauche et leur salaire baisse, la cherté des grains absorbe les revenus, comprimant la part des budgets consacrée aux produits des manufactures capitalistes (principalement les textiles), aggravant encore le chômage, et les bas salaires de leurs

30. Ce fut la thèse défendue par J. Rueff aussi bien en 1931 qu'en 1975 !

31. A. W. PHILLIPS, « The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money-Wage Rate in United Kingdom, 1861-1957 », *Economica*, 1958.

32. Pour reprendre le schéma de pensée thomiste et prigonien de la transition par nucléation.

ouvriers. A cette époque, la hausse du coût de la vie entraîne la baisse des salaires non seulement réels mais nominaux.<sup>33</sup>

Cette caractéristique de la transition au capitalisme s'étendra jusqu'à la crise et à la révolution de 1848. Avec la domination du mode de production capitaliste, la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle voit au contraire l'émergence d'une loi exactement inverse, qui se consolide et s'explique avant 1914, atteignant son paroxysme et sa crise dans l'entre-deux-guerres. C'est la loi de la régulation du salaire nominal par le niveau de la production industrielle autour d'un point d'équilibre déterminé par le coût de la vie.

Ce n'est donc plus la masse globale des chômeurs qui fait varier le prix de marché de la force de travail, mais ce sont les fluctuations de l'armée de réserve « flottante » du travail, la couche relativement mince qui est alternativement aspirée et refoulée dans la production avec le mouvement des affaires (que l'on peut repérer, dans cette époque d'accumulation principalement extensive, par les fluctuations de la production industrielle). L'entre-deux-guerres verra un renforcement de cette dépendance, alors même que la relation entre le salaire et le niveau général du chômage éclate après 1932 avec la crise. A ce moment, bien que des millions de chômeurs frappent aux portes des usines, ceux qui conservent un emploi conservent les moyens de leur niveau de vie. Il se confirme que la « courbe de Philipps » n'est valable qu'au voisinage du plein emploi.<sup>34</sup>

Mais autour de quoi, dans quelles limites fluctue le salaire ? Progressivement s'affirme dans les faits une relation entre le niveau moyen et le niveau du coût de la vie. Faible jusqu'en 1914, elle devient complète (élasticité : 0,8) dans l'entre-deux-guerres. Plus précisément, le salaire monte avec le coût de la vie (qui accompagne les périodes d'expansion industrielle capitaliste, pour des raisons que nous analyserons dans la troisième partie), et il baisse moins vite quand baisse le coût de la vie. Dès 1870, en fait, apparaît l'« effet cliquet » : les prolétaires profitent partiellement, sous forme d'augmentation de leur pouvoir d'achat, des hausses de la productivité dans les périodes de boom, et ce niveau augmenté tend à être érigé en norme freinant les baisses ultérieures du salaire nominal (il y en aura encore : lors des crises de 1883 et 1930). Même, dans cette période de régulation concurrentielle où les prix baissent pendant les récessions, les prolétaires qui ne sont pas

33. C'est l'analyse classique des « crises de subsistances », mises en lumière par Lefebvre, Braudel, Labrousse, etc.

34. Marx distingue, outre l'« armée active » du travail, l'« armée flottante » des prolétaires qui oscillent entre un statut précaire et le chômage déclaré et l'« armée latente » des quasi-prolétaires qui ne sont pas à la recherche déclarée d'un emploi salarié (en France, il s'agit essentiellement d'une partie de la paysannerie et des femmes au foyer).

35. Voir R. Boyer et J. MISTRAL, *Accumulation...*, graphique p. 252. De 1920 à 1932, les points représentatifs, sur le graphique : taux de chômage (TCHO)/taux de variations du salaire nominal (TSN), sont bien situés sur une hyperbole :  $TSN = 0,7/TCHO - 3,1$ . A partir de 1933 le mouvement devient erratique au-dessus de l'hyperbole.

réduits au chômage peuvent voir leur pouvoir d'achat continuer à augmenter pendant les crises ; et c'est encore le cas en 1930-35.

A cette époque, l'essentiel des luttes ouvrières porte d'ailleurs sur le salaire nominal. A la veille de 1914 se fait jour la préoccupation du salaire réel (construction du premier indice de prix), mais c'est en 1921-26 que les premières conventions collectives voient apparaître explicitement la référence au coût de la vie. Avec le Front populaire triomphe la notion de salaire minimum référé au coût de la vie (loi du 8 août 1938).

Et pourtant les années trente verront quand même le retour brutal des règles les plus sauvages de la régulation concurrentielle. Avec l'approfondissement de la crise, puis la défaite du Front populaire, les conventions collectives sont remises en question.<sup>36</sup>

Plus profondément, la régulation concurrentielle a atteint sa limite. Même si le salaire tourne autour d'un niveau qui garantit un pouvoir d'achat stable (ou faiblement augmenté), n'est ainsi garantie tout au plus que la perpétuation de la reproduction simple. Or, avec le taylorisme, les années vingt voient la première grande vague d'accumulation intensive. Auparavant (1856-1913), la productivité augmentait au rythme de 2 % l'an, et le salaire réel à un rythme inférieur. Mais l'explosion de la productivité (+ 5,8 % par an de 1920 à 1930) ne s'accompagne pas d'une accélération simultanée de la hausse du pouvoir d'achat (+ 2,2 %). Cette contradiction, en France comme dans le monde entier, est à l'origine de la grande crise de 1930, première crise de l'accumulation intensive et dernière crise de la régulation concurrentielle.

Après-guerre, la première des deux déterminations du salaire est d'emblée tenue pour un fait explicitement acquis. La loi du 11 février 1950 restaure les conventions collectives abolies par le régime fasciste. Elle institutionnalise le salaire minimum interprofessionnel garanti, calculé en fonction du prix d'un panier de biens « assurant la satisfaction des besoins individuels et sociaux de la personne humaine, besoins considérés comme élémentaires et incompressibles », dont la détermination fit l'objet, entre représentants des syndicats et du patronat, d'une bagarre homérique.<sup>37</sup>

Cependant le S. M. I. G. va fonctionner de deux façons bien différentes. De 1950 à 1959, sa progression accompagne celle de la masse salariale et de la productivité. De 1959 à 1967 au contraire, il reste bloqué au même pouvoir d'achat, et les salaires moyens poursuivent « librement » leur hausse, en se laissant d'ailleurs distancer par la productivité hebdomadaire. En 1967, le S. M. I. G. ne touche plus qu'1,4 % du prolétariat.

Dès lors apparaissent, surtout après le « plan de stabilisation » de 1963, les conditions d'une mini-crise de l'accumulation intensive, l'exten-

36. Voir A. SAUVY, *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, Fayard.

37. On chipota aux prolétaires le besoin de se coucher en pyjama. Un représentant du patronat déclara qu'un ouvrier n'avait besoin que d'un costume dans sa vie, qu'il portera le jour de son mariage et dans lequel on l'entermera.

sion de la consommation n'accompagnant pas la hausse de la production. C'est bien ce qui se produit en 1966-67, et c'est une des raisons du mouvement des occupations de Mai 68. Mais à Grenoble les syndicats liquident ses potentialités subversives au profit... de l'institutionnalisation de la régulation monopoliste de l'accumulation intensive.

Le patronat obtient carte blanche pour restructurer, intensifier, déqualifier le travail. En échange de quoi le taux d'exploitation sera modéré par une baisse programmée de la durée du travail, et surtout une hausse programmée du salaire : pour 1968, un fort rattrapage en une fois des plus bas salaires (plus de 30 %) et, à partir de là, l'institution du salaire minimum interprofessionnel de croissance. Celui-ci intègre non seulement la hausse du coût de la vie (ce qui est acquis depuis longtemps), mais aussi une hausse régulière du niveau de vie. Cette dernière est explicitement rapportée, dans les « contrats de progrès » (conclus dans le secteur public et nationalisé à partir de 1969), au « progrès économique général », c'est-à-dire à la hausse de la productivité.

De 1950 à 1974, malgré l'épisode de la stabilisation Debré-Giscard de 1963, la France connaît dans l'ensemble une croissance forte et régulière, qui se partage assez régulièrement entre salaires et profits. Dans le même temps le capitalisme devient totalement hégémonique, restructurant ou absorbant la paysannerie, écrasant l'artisanat. Cet « âge d'or » du capitalisme n'est pas tant le fait de la hausse de la productivité (5,3 ou 5,6 % par an en moyenne : c'est moins qu'en 1920-1930 !) que de la mise en place d'une forme de régulation adaptée à ce régime d'accumulation, en ce qu'elle permet à l'accumulation d'engendrer son propre débouché : la hausse de la norme (en quantité de valeurs d'usage) de consommation ouvrière. Voyons cela de plus près.

### 3. La formation monopoliste du salaire

Pour confirmer le schéma théorique précédemment présenté, il faut vérifier différentes conditions :

- tendance à l'exclusivité du mode de production capitaliste dans la reproduction de la force de travail ;
- existence d'une liaison entre l'accroissement de la productivité dans une branche et l'extension du volume de la consommation de ses produits ;
- rôle moteur des capitaux les plus productifs dans la hausse des salaires ;
- effet d'entraînement de ces secteurs<sup>38</sup> moteurs sur les autres.

38. Le concept de secteur vise un regroupement de capitaux en procès individuels, non un département de la division sociale de travail (comme le concept de branche). Un secteur se définit souvent comme l'ensemble des capitaux principalement engagés dans une branche donnée. C'est le premier concept empiriquement accessible quand on part de la comptabilité des entreprises.

Le premier point a déjà été abordé (chapitre 8). Nous avons noté la véritable mutation de la consommation ouvrière intervenue après guerre en faveur des biens manufacturés, mutation encore plus saisissante si l'on prend en compte la domination des industries agro-alimentaires dans l'alimentation, et les transformations (entravées) de la production du logement. Seuls les services, plus particulièrement les dépenses de santé, et en un certain sens le logement, voient augmenter leur part dans le budget des ménages sans correspondre pour autant à une logique d'accumulation intensive du côté de la production<sup>39</sup>. Il n'est pas étonnant qu'ils jouent un rôle démultiplicateur dans la transformation de l'inflation latente en inflation rampante ou courante.

Si on regarde maintenant plus précisément quels produits manufacturés se développent le plus vite, on constate (de 1959 à 1974) une liaison fortement négative entre la hausse des prix (qui traduit de faibles gains de productivité) et la hausse du volume de la consommation<sup>40</sup> : la consommation des téléviseurs a augmenté annuellement de 18 % alors que les prix chutaient de 3 %, celle de l'ensemble des « biens durables » (automobiles, électroménager, mobilier...) de + 10 % alors que les prix augmentaient de + 2 % l'an, etc. Remarquons une exception déjà évoquée : celle des réfrigérateurs, où la révolution des parois en mousse injectée a dû se frayer une place dans un marché déjà saturé (seulement + 8,3 % en volume malgré une baisse de prix de — 5 % par an sur la même période).

A présent, question inverse : les branches dégageant les plus forts gains de productivité contribuent-elles le plus à l'augmentation des salaires<sup>41</sup> ? C'est la fameuse thèse des « secteurs leaders ». Or cette thèse semble bien vérifiée par une étude à l'échelle des quinze pays occidentaux les plus industrialisés, sur la période 1958-1967<sup>42</sup>. L'augmentation

39. Dans le budget des ménages, de 1959 à 1974, la part des « biens durables » passe de 7,7 à 9,4 %, mais en réalité la hausse de leur consommation en volume est de beaucoup la plus forte (voir chapitre 8). La part des biens alimentaires passe de 37,3 à 25,9 %, celle des « services » de 25,3 à 34,2. Mais, dans le langage des comptes de la nation, les « services » comprennent le coût du logement, qui passe de 5,8 à 10,3 %, et la santé (de 4,9 à 8,4 %). Ces deux derniers cas correspondent à une forte extension des branches correspondantes (bien moindre toutefois que celle de biens durables) qui ne s'accompagne pas d'une révolution dans les formes de production et de distribution. Cependant, dans la mesure où il s'agit de conditions importantes de la reproduction de la force de travail, la hausse de leur prix fut compensée par l'intervention des « transferts sociaux ».

Sur le logement, voir *Le Tribut foncier urbain* et les travaux cités plus haut de J. LAFONT et D. LEBORGNE.

40. En gros :  $V' = -1,4 p' + 14$  ( $V'$  et  $p'$  désignent la vitesse de croissance du volume et des prix).

41. Attention ! Ce ne sont pas nécessairement des branches de la section II (c'est par exemple le cas de la chimie) ! Notre schéma simplifié du sous-chapitre précédent (inspiré par Henry Ford I) ne doit pas être pris à la lettre. En fait, si une entreprise très productive accorde libéralement des hausses de salaires, ce n'est pas en général pour élargir son marché, mais parce que la rupture de la paix sociale lui coûterait plus cher (par immobilisation de ses usines).

42. J. EATWELL, J. LLEWELLYN, R. TAYLOR, « Money Wage Inflation in Industrial Countries », *Review of Economic Studies*, février 1974.

des salaires nominaux semble suivre (élasticité : 0,83, bonne corrélation) la hausse de la productivité dans les trois secteurs où celle-ci est la plus forte. Elle est beaucoup moins corrélée avec la hausse de la productivité moyenne, et lui est en général supérieure. Donc la hausse des salaires est supérieure à la hausse de la productivité moyenne et inférieure à la hausse de la productivité des « secteurs moteurs » : on retrouve le mécanisme de la plus-value extra monopoliste. Et on remarque en passant qu'à moins que les profits moyens ne baissent ce mécanisme engendre nécessairement l'inflation rampante, correspondant à l'excès de la hausse du salaire nominal sur celle de la productivité moyenne. La dispersion, l'hétérogénéité des branches, du point de vue des gains de productivité, est donc dans ce cadre un facteur inflationniste.<sup>43</sup>

Il reste justement à étudier, pour compléter le mécanisme monopoliste de formation-résorption de la plus-value extra, le rapport entre les secteurs moteurs et les autres. Il faut en effet que les gains de salaires se diffusent dans l'ensemble des secteurs. Notons que ce n'est pas vrai dans le cas de la régulation concurrentielle, où, nous l'avons vu, les variations de salaires traduisent les tensions sur le marché du travail. Comme ces tensions n'ont pas de raison d'être les mêmes partout (des branches naissent et déperissent avec le passage de l'artisanat à la manufacture et à la grande industrie), on constate que, de 1830 à 1911, la hausse des salaires nominaux s'échelonne de 60 à 200 % selon les branches.

Aujourd'hui, les choses sont bien différentes : il existe un éventail des rémunérations selon les branches, mais il ne tend pas à l'éclatement. Les études menées sur l'économie française contemporaine<sup>44</sup> montrent l'existence de deux groupes de secteurs (avec une gamme intermédiaire) :

— un groupe moteur, fortement concentré, syndicalisé, en forte croissance de la production et de la productivité. Les salaires y sont plus élevés que la moyenne, déconnectés des fluctuations du marché de l'emploi et du niveau du S. M. I. C. ;

— un groupe « concurrentiel » présentant les caractéristiques inverses.

Alors que les salaires dans le groupe moteur croissent régulièrement, ils croissent en fluctuant dans les secteurs concurrentiels : plus vite en période d'emballage, plus lentement en période de refroidissement (et de hausse du chômage). Le résultat moyen est une croissance faiblement

43. Mécanisme formalisé par S. C. KOTLIK, « Notes sur l'inflation de productivité », *Revue économique*, novembre 1970. Mais l'idée générale avait été énoncée par N. Kaldor (en 1959) et P. Streeten (en 1962). Des vérifications internationales ont été avancées par H. A. Turner et D. A. S. Jackson (références dans l'article cité de R. BOYER).

Il ne s'agit donc pas d'une découverte, mais elle doit être resituée dans un cadre théorique qui explique à quelles conditions les gains de productivité peuvent faire monter les prix.

44. Par D. Dureau et J.-J. SYLVESTRE notamment (de ce dernier, voir *Les Inégalités de salaires*, P. U. F., 1978).

ondulée autour de la pente de la productivité des secteurs moteurs. Les écarts de salaire entre branches restent globalement stables et ne reflètent pas la divergence des gains de productivité.<sup>45</sup>

Remarquons qu'à partir de 1968 le S. M. I. C. commence à jouer le rôle d'un véritable « serre-file » de la hiérarchie interbranches des salaires. Parallèlement, l'influence des tensions sur le marché de l'emploi (même en s'en tenant à la seule « armée flottante ») disparaît totalement. Elle ne réapparaîtra qu'avec l'ouverture de la crise. L'I. N. S. E. E. a pu évaluer à 2 % la contribution à la « baisse » des salaires due au doublement du rapport demande/offre d'emplois non satisfaites entre 1974 et 1975. Mais, dans le même temps, les mécanismes monopolistes de hausse du salaire continuent à jouer et l'emportent de loin. Dans les deux premières années de la crise, non seulement le salaire horaire réel continue à progresser (ce qui était déjà le cas en 1930 !), mais aussi le salaire nominal : ce qui est la véritable nouveauté de la crise de 1974, première crise sous la régulation monopoliste.

Ce n'est qu'à partir de 1977-78 que le salaire réel commence (d'abord faiblement) à baisser. Il ne s'agit probablement pas d'un retour à la régulation concurrentielle, mais bel et bien d'un début de restructuration du marché du travail : la substitution de jeunes travailleurs hors statut aux vieux travailleurs placés en préretraite. Tel est le résultat de trois ans d'attentisme préélectoral des syndicats, couronnés par une défaite de l'Union de la gauche. Nous y reviendrons dans la troisième partie.<sup>46</sup>

45. Résultat bien établi par la « Fresque historique » de l'I. N. S. E. E. Cependant, l'écart des productivités se reflète dans le constant décalage du niveau des salaires. C'est que le marché du travail n'a pas la fluidité de celui d'une marchandise homogène. Il est considérablement segmenté par les conditions différentes de reproduction des différents types de main-d'œuvre : Français/immigrés, hommes/femmes, urbains/ruraux, etc. Les « industries de main-d'œuvre » (c'est-à-dire à plutôt faible composition organique du capital) auront recours de préférence aux segments à bas salaire (quand elles ne s'installent pas en Extrême-Orient...).

46. En Italie, la restructuration a pris la forme d'un « décentrement productif » avec le remplacement massif des ouvriers de la grande industrie concentrée, bien protégés par la législation sociale, par des travailleurs à domicile, très peu protégés et sous-payés. Ce qui permet la survivance, voire le retour en force, de formes artisanales ou manufacturières de la production, qui redevennent compétitives.

Les choses n'en sont pas là en France, mais on peut observer que la plus grande partie des jeunes ou des femmes qui sont rentrés dans la production depuis 1974 y sont rentrés avec un statut précaire (vacataires, intérimaires, sous-traitants, etc.). La « défense des droits acquis », entreprise par entreprise, menée par des syndicats organisés par fédérations professionnelles, se révèle totalement inadéquante à la défense de ce segment du marché du travail, en pleine expansion. C'est l'une des origines de la crise larvée qui oppose, dans la C. F. D. T., les unions locales et les syndicats des services (où sont casés tous ces « périphériques ») et d'autre part les « grandes » fédérations (métallurgie, chimie, etc.).

mesure de la valeur, à travers la partition entre C et V, qui mesure elle-même l'exclusion des prolétaires de la propriété des moyens de production. La composition organique du capital va donc refléter la forme proprement capitaliste d'accroissement de la productivité sociale.

## I. Socialisation du travail et propriété privée des moyens de production

Il nous faut ici reprendre quelques acquis du chapitre 10, en les recentrant autour du rapport capital constant/capital variable. Il suffit pour cela de saisir l'articulation entre la socialisation du travail, la déposssession du producteur et la propriété des moyens de production.

### 1. Socialisation et dispositif matériel

Le progrès de la force productive du travail issu de la coopération se matérialise dans un dispositif combinant les produits du travail passé (« mort ») et l'activité présente (« vivante ») d'un collectif de travailleurs. C'est ce dispositif qui matérialise l'accroissement de la force productive issue de la socialisation :

*« On a vu que les forces productives résultant de la coopération et de la division du travail ne coûtent rien au capital. Ce sont les forces naturelles du travail social. Les forces physiques appropriées à la production, telles que l'eau, la vapeur, etc., ne coûtent rien non plus. Mais, de même que l'homme a besoin d'un poumon pour respirer, de même il a besoin d'organes façonnés par son industrie pour consommer productivement les forces physiques. [...] Et il en est de la science comme des forces naturelles. Les lois [de l'électrodynamique], une fois découvertes, ne coûtent pas un liard. Mais leur application exige des appareils très coûteux et de dimension considérable. »*

Entendons-nous bien. Le dispositif matériel entre tout entier dans le procès de travail et c'est sa « qualité », sa « valeur d'usage relative », qui permet d'économiser sur le total du travail social entrant dans le produit. Or le dispositif de machines transfère à chaque produit une quantité de valeur qui ne dépend que de son usure par unité de temps, rapportée à la quantité de produits pour la même unité de temps. Déduction faite de ces amortissements, l'utilité de la machinerie ne coûte rien.

*« Ce n'est que dans l'industrie mécanique que l'homme arrive à faire fonctionner sur une grande échelle les produits de son travail passé comme forces naturelles, c'est-à-dire gratuitement<sup>2</sup>. »*

2. K., I, XV, p. 282. Voir également K., I, XXIV, p. 439.

## 14 La composition organique du capital

Nous avons vu que le progrès de la productivité sociale avait pour cause le progrès de la coopération. Celle-ci entendue dans le sens le plus général : le progrès scientifique lui-même est un produit de la coopération et de la division systématique du travail.

Nous avons vu que, malgré la division sociale du travail (entre les branches), la révolutionnarisation des forces productives s'imposait d'une branche à l'autre, voire remettait en cause le découpage instantané des branches :

*« Le bouleversement du mode de production dans une sphère industrielle entraîne un bouleversement analogue dans une autre. On s'en aperçoit d'abord dans les branches d'industrie qui s'entrelacent comme phases d'un procès d'ensemble, quoique la division sociale du travail les ait séparées et métamorphosé leurs produits en autant de marchandises indépendantes<sup>1</sup>. »*

Nous avons vu que ce qui unifiait la dynamique de l'ensemble du mode (par-delà le découpage en branches et grâce au découpage en sections) c'est le « but déterminant », l'extorsion de la plus-value relative, et nous avons vu au chapitre précédent comment ce « but final » s'impose comme « but direct ».

Reste à en voir la contrepartie dans le « moyen » correspondant à ce but : la possession des moyens de production. Car nous savons aussi que la coopération est, dans le capitalisme, indissolublement liée à la séparation du producteur direct des moyens de production.

Or, la propriété des moyens de production étant liée à la possession, l'approfondissement de la séparation peut s'exprimer dans l'espace de

1. K., I, XV, p. 279.

Ainsi donc ce travail « passé » (du point de vue du travail vif), qui constitue le dispositif matériel, fonctionne tout entier pour déterminer la productivité du travail social, exactement comme le fait la fertilité naturelle. D'où l'illusion des « quasi-rentes » créées par les machines, qui justifieraient, outre le reflux de leur valeur dans les amortissements, un « revenu » qui serait celui du capital (voir le chapitre 10).

Rappelons enfin que la tendance à la dépossession du collectif des producteurs directs se traduit par l'incorporation maximale des puissances sociales, notamment des puissances intellectuelles du travail associé, dans la machinerie<sup>3</sup>. Au lieu qu'un producteur direct garde son savoir-faire, son geste sera déqualifié, mais un autre travailleur aura préalablement produit une machine intégrant ce savoir-faire (et plus généralement le savoir-faire social).

## 2. La propriété du dispositif

Ce « travail passé », transformé en « force naturelle », est en réalité le produit d'un autre compartiment de la division du travail, produit monopolisé par la classe des capitalistes (voir le chapitre 7), et, dès lors, chose étrangère et non plus travail combiné au travail vivant :

« L'ouvrier se comporte en réalité envers le caractère social de son travail, sa combinaison avec le travail d'autrui en vue d'un but commun, comme envers une puissance étrangère ; les conditions qui permettent la réalisation de cette combinaison sont, pour lui, le bien d'autrui. [...]

Il est donc à peine besoin de dire que, dans la mesure où la productivité du travail dans une branche de production se traduit dans une dépendance générale du travail social est, pour les ouvriers, quelque chose de totalement étranger, qui ne leur semble intéresser que le capitaliste, lui seul, aussi bien, achetant et s'appropriant ces moyens de production. Le produit des ouvriers d'un autre secteur de production, il l'achète avec le produit des ouvriers de sa propre branche de production et, partant, il ne dispose du produit des ouvriers d'autrui que pour

3. Le développement de l'informatique a rendu « physiquement » visible ce processus. D'abord, la distinction entre « software » et « hardware » permet de saisir qu'un processus logique peut soit être effectué par une machine simple effectuant un programme compliqué rédigé par un homme (software), soit par une machine compliquée, « câblée » par un homme (hardware), effectuant un programme simple rédigé par un autre homme. Il faut encore remarquer que le software peut maintenant faire l'objet d'une production marchande séparée. Tout comme l'ingénierie, moi féminin, par opposition à l'ingénierie, moi masculin, qui correspond à l'incorporation elle-même (*Journal officiel*, 18 janvier 1973). L'existence du software et de l'ingénierie en tant qu'activités séparées permet de décomposer le mouvement d'incorporation : abstraction, sous forme d'activité intellectuelle, accaparée par le capital, du savoir-faire pratique, incorporation de ce savoir dans la machinerie. Exemple du résultat : les machines-outils à commande numérique.

autant qu'il s'est approprié sans bourse délier celui de ses propres ouvriers ; mais c'est là une interdépendance qui est heureusement dissimulée par le procès de circulation<sup>4</sup>.

Ces « poudrons » qui permettent de consommer productivement les forces naturelles et sociales (ces « cornues » de l'alchimie de la valeur, selon une autre comparaison), ils sont d'abord des *achats* du capital. Et ce fait, qui ne tient qu'aux rapports de propriété-séparation, induit sur l'espace de la valeur une partition par ailleurs arbitraire entre C et V.

Encore faut-il raffiner. Nous avons vu que le procès de travail concret induisait un nouveau fractionnement dans C : entre le capital constant *circulant* (c'est-à-dire le travail antérieur d'un autre ouvrier dans un autre compartiment de la division sociale du travail, qui est tout entier transformé par le travail vivant) et le capital constant *fixe* : celui qui représente le moyen de production, le « travail antérieur fonctionnant comme force naturelle ».

Insistons sur ce point : le fait que la valeur d'une marchandise soit fractionnée entre C et V + PL, et que C lui-même soit fractionné en capital constant fixe et circulant, est déterminé par les seuls rapports de propriété. C'est ce que le capitaliste a « déjà » acheté et qui lui permet de faire travailler l'ouvrier. A l'origine (artisanat dominé des *clouthers* et des canuts, actuels paysans-travailleurs intégrés à l'industrie agro-alimentaire), le capital peut n'être propriétaire que du seul capital constant circulant (le coton ou la soie, les engrais et aliments pour bétail). Même au stade de la manufacture, l'ouvrier reste souvent propriétaire de ses outils.

En revanche, c'est l'approfondissement de la dépossession, l'incorporation de la puissance sociale du travail dans la machinerie, qui vient déterminer et déplacer la ligne de partage entre C et V + PL. *Déterminer*, et non plus définir formellement. Le rapport en C et V ainsi déterminé, c'est ce que Marx appelle la « composition organique du capital ».

Nous allons, dans la suite de ce chapitre, étudier le mouvement tendanciel de la composition organique. Mais l'étude diachronique ne permettra pas de mettre en rapport direct et manifeste la dépossession du producteur et la hausse de la composition organique, ne serait-ce que du fait de l'impossibilité d'évaluer quantitativement la déqualification moyenne au cours du temps. En revanche, il est possible de mettre en rapport, au même moment, ces mêmes quantités pour les différentes entreprises. C'est le travail auquel s'est livré A. Azouvi, sur un échantillon de grandes entreprises<sup>5</sup>. Or il apparaît nettement que :

4. K., III, VI, p. 104. Nombreuses remarques de ce genre dans les *Grundsätze*, chapitre sur l'automatisme, II, p. 214.

5. A. Azouvi, « Caractéristiques d'entreprises, structures d'emploi et de salaires », *Economie et Statistiques*, n° 92, septembre 1977.



- plus la part du capital fixe est grande,
- plus est faible la part des ouvriers dans la masse des salariés,
- plus est faible la qualification des ouvriers.

## II. Définition et mesures de la composition organique du capital

La composition organique est donc l'effet, dans la partition  $C/V + PL$  de la valeur (définie par les rapports de propriété), de la révolutionnarisation des forces productives comme socialisation du travail sous la contrainte de la dépossession des producteurs directs.

Cela rejoint la définition de Marx, dont nous allons montrer que, si elle est ambiguë dans sa formulation, elle ne l'est pas sur le fond.

« La composition du capital se présente à un double point de vue. Sous le rapport de la valeur, elle est déterminée par la proportion suivant laquelle le capital se décompose en partie constante (la valeur des moyens de production) et partie variable (la valeur de la force ouvrière, la somme des salaires). Sous le rapport de sa matière, telle qu'elle fonctionne dans le procès de production, tout capital consiste en moyens de production et en force ouvrière agissante, et sa composition est déterminée par la proportion qu'il y a entre la masse des moyens de production employés et la quantité de travail nécessaire pour les mettre en œuvre. La première composition du travail est la composition-valeur, la deuxième la composition technique. Enfin, pour exprimer le lien intime qu'il y a entre l'une et l'autre, nous appellerons composition organique du capital sa composition-valeur, en tant qu'elle dépend de sa composition technique et que, par conséquent, les changements survenus dans celle-ci se réfléchissent dans celle-là. Quand nous parlons en général de la composition du capital, il s'agit toujours de sa composition organique<sup>6</sup>. »

Remarquons d'abord que, dans « composition technique », le mot « technique » ne doit pas être pris au sens étroit, puisque cette « technique » est la forme de l'incorporation dans les machines de la dépossession des producteurs directs. La décomposition du raisonnement, « composition-valeur/composition technique », renvoie en fait à : division sociale/division manufacturière. La composition organique signifie donc la part de travail « mort » (produit ailleurs, antérieurement) en tant qu'elle dépend de la part du travail qui doit figurer sous la forme de machinerie dans le procès de travail interne à la branche.

Remarquons ensuite que la traduction « mathématique » de la définition de la composition-valeur n'a rien d'immédiat. De quelle « proportion » de valeurs s'agit-il en effet ?

6. K., I, XXV, p. 443.

— S'agit-il de la proportion des moyens de production dans le capital avancé (soit  $K_F + K_C$ ) ? Ou de la proportion du capital constant dans le capital-marchandise produit (soit  $C$ ) ? Nous avons vu qu'« il y a une grande différence entre la valeur de la machine et la portion de valeur qu'elle transmet périodiquement à son produit, entre la machine comme élément de valeur et la machine comme élément de production<sup>7</sup> ».

— Comment mesure-t-on « la quantité de travail nécessaire pour les mettre en œuvre » ? Par la valeur de cette force de travail (ce qui est compatible avec le point de vue du capital avancé :  $K_F$ ) ? Ou par la quantité de travail abstrait dépensé (ce qui est compatible avec le point de vue du capital-marchandise-produit :  $V + PL$ ) ?

En tout état de cause, la définition de la composition organique nous invite, pour la seconde question, à faire le second choix : mesurer le « travail vivant » par son produit ( $V + PL$ ) et non par sa valeur ( $V$ ), car la part de  $V + PL$  ne dépend que du *procès de travail lui-même*, alors que  $V$  renvoie à la valeur sociale de la force de travail.

Ce qui nous invite à nous intéresser a priori (en ce qui concerne le premier problème) à la part du capital constant dans la composition valeur du produit ( $C + V + PL$ ).

Mais ce choix est plus profond. De quoi s'agit-il en effet ? De mesurer, au sein de la coopération sociale du travail, la partition qu'opère la propriété privée des moyens de production et la tendance à l'approfondissement de la séparation. C'est donc au sein de la somme qui représente la *totalité* du travail *dépensé* que nous devons découper ce qui doit être d'abord approprié par un capitaliste, soit  $C$ . L'indice pertinent est donc bien  $\frac{V + PL}{C + V + PL}$  et non  $\frac{C}{V}$ .

En réalité, il s'agit plus que du choix d'un indice. Ce qui est en jeu, ce sont deux thèses de Marx intimement liées : la hausse tendancielle de la composition organique et la baisse tendancielle du taux de profit. Or l'exposé de Marx de la seconde thèse, au livre III, tout comme la définition de la composition organique au livre I, est entaché d'une

7. K., I, XV, p. 282.

8. C'est ce qu'indique le titre du paragraphe rédigé par Marx lui-même : « Changements successifs de la composition du capital dans le progrès de l'accumulation et diminution relative de cette partie du capital qui s'échange contre la force ouvrière » (I, p. 449), et c'est également le choix qu'implique la définition de la composition-valeur. Mais dans ce chapitre (XXV), portant sur la « loi générale de l'accumulation capitaliste », Marx voulait surtout démontrer que l'« armée du travail » ne croît pas proportionnellement à l'accumulation. Il fait abstraction de la variation de la valeur unitaire de la force de travail. L'enjeu, c'est que la composition-valeur peut difficilement « refléter » le seul mouvement de la composition technique : elle intègre toujours le mouvement des valeurs. Cependant, le texte de Marx reste parfaitement clair quand au fond : au dénominateur de la composition organique, il faut quelque chose qui mesure la « somme de force ouvrière nécessaire pour mettre en œuvre le capital constant » (I, p. 450) et non pas la valeur de cette somme (c'est-à-dire le travail nécessaire pour reproduire la somme de force ouvrière qui met en œuvre, etc.).

redoutable confusion : alors que le commentaire littéraire repose sur une définition de type  $\frac{C}{V + PL}$  de la composition organique, la notation algébrique utilisée est  $C/V$ . Dès lors la thèse, en tant que théorème, est fautive.

Bien que l'étude du rôle du taux de profit dans la régulation capitaliste soit l'objet de la seconde et de la troisième partie, il vaut donc la peine de s'arrêter sur ce débat qui a fait couler beaucoup d'encre<sup>9</sup>.

### III. Composition organique et taux de profit

Le mouvement *tendanciel* du taux de profit *général* (par opposition aux mouvements conjoncturels des taux de profit des diverses branches et des entreprises particulières) s'étudie exactement au niveau d'abstraction où se situe le présent chapitre : il est le produit des seuls rapports déjà pris en compte. On peut même dire que le mouvement du taux de profit n'est qu'une autre façon de repérer ce que repère le mouvement de la composition organique : la socialisation du travail, dans le cadre de la dépossession du producteur direct.

« La tendance progressive à la baisse du taux de profit général est tout simplement une façon, propre au mode de production capitaliste, d'exprimer le progrès de la productivité sociale du travail<sup>10</sup>. »

Il est donc légitime d'étudier ici son mouvement, alors que nous n'étudierons que plus tard « à quoi sert le taux de profit ».

Rappelons que le taux de profit rapporte le profit au capital engagé. Pour nous, le profit c'est encore la plus-value, puisque nous supposons que les prix ne font que refléter les rapports de valeur. Par ailleurs, nous pouvons commencer par faire abstraction du temps de circulation du capital fixe. Le taux de profit se mesure alors par ce que nous avons appelé taux de surplus interne :

$$\sigma = \frac{PL}{C + V}$$

C'est ce que fait Marx, et c'est-au-delà que s'est engagée la polémique.

9. Outre les néo-classiques (tels Samuelson) qui s'en sont donnés à cœur joie, cette thèse est souvent critiquée par des auteurs marxistes. Voir par exemple A. EMMANUEL, *Le Profit et les Crises*; F. DANILOU, « Sur la baisse tendancielle du taux de profit », *Cahier du C. E. R. E. L.*, n° 3.

10. K., III, VI, p. 227.

### 1. Le raisonnement de la vulgate marxiste et sa critique

Une lecture rapide du livre III amène à présenter les choses de la façon suivante.

a) On peut écrire :

$$\sigma = \frac{PL}{C + V} = \frac{PL/V}{1 + C/V}$$

Donc, si  $C/V$  augmente,  $\sigma$  baisse. Bien sûr,  $PL/V$  augmentera (c'est même le but de la manœuvre : gagner de la plus-value relative), mais disons que finalement c'est  $C/V$  qui l'emportera (« tendanciellement », c'est-à-dire en gros, à vue de nez, l'un dans l'autre, etc.).

b) Or le « progrès technique » fait augmenter  $C/V$ . Pourquoi ? Parce que le progrès technique exige plus de machines. Donc la composition technique augmente. Bien sûr, la valeur de chaque machine peut baisser (avec les gains de productivité). Mais disons que finalement la hausse du volume des machines l'emportera sur la baisse de leur valeur spécifique. Donc la composition-valeur augmentera (« tendanciellement », c'est-à-dire en gros, etc.).

c) Conclusion : le taux de profit mesuré par  $\sigma$  baissera tendanciellement. Bien sûr, le taux de profit n'est pas tout à fait  $\sigma$ , le temps de rotation du capital peut varier... Mais tendanciellement (c'est-à-dire en gros, etc.) le taux de profit baissera.

Deux prémisses boiteuses : une conclusion fragile. Chœur des critiques : la vérité des prémisses est en fait indéterminée. On ne peut démontrer ni que la hausse de  $C/V$  entraîne la baisse de  $\sigma$  ni la hausse elle-même de  $C/V$ . Conclusion : le mouvement du taux de profit est totalement indéterminé.

Nous avons ici le parfait exemple de la capitulation de la raison que représente souvent la formalisation mathématique<sup>11</sup>. Comprendre une loi tendancielle, ce n'est pas faire de l'analyse mathématique. Même si on peut poser, à titre de jalons, des symboles mathématiques pour fixer des moments de la réflexion, l'essentiel reste la compréhension des rapports (ici économiques) que l'on désigne. Il s'agit donc de comprendre ce dont on parle : la tendance n'exprime alors plus rien d'autre que l'essence de la chose, développée dans son existence temporelle.

Nous allons démontrer qu'en fait, si on comprend bien le sens des mots, le premier point est effectivement un théorème mathématique, tandis que le second n'est que l'expression mathématique de la posi-

11. Plus généralement, on voit ici la trace d'une « philosophie des sciences » largement répandue : le néo-positivisme logique et de l'idéologie pratique correspondante, l'idéologie des modèles. On définit de façon acritique la composition organique par  $C/V$ , le taux de profit par  $\sigma$ , et dès lors tout est affaire de mathématique : la « scientificité » de la science réside entièrement dans le cheminement mathématique de  $C/V$  à  $\sigma$ .

Lorsqu'il cherche, dans le livre III, à exprimer à la fois la mesure du taux de profit (où  $V$  est bien « mis pour »  $K_v$ , le capital avancé sous forme de salaire) et sa détermination (où  $V$  est « mis pour » le travail qu'il met en mouvement, c'est-à-dire  $V + PL$ ), Marx est obligé de rétablir au niveau des termes la confusion maintenue par David Ricardo (qu'il avait dissipée au livre I) entre valeur ajoutée par le travail et valeur de la force de travail.

Cette confusion prenait chez les classiques (surtout chez Adam Smith) la forme d'une confusion entre travail incorporé (la somme de travail nécessaire à la production d'une marchandise) et travail commandé (la somme de travail qu'on peut acheter avec une marchandise).

On passe de l'un à l'autre moyennant la donnée du rapport  $V/V + PL$  qui est une expression particulière du taux d'exploitation. Celui-ci étant supposé donné, on comprend que la confusion soit systématisée par les « marxistes algébriques », théoriciens de la « transformation valeur-prix de production », que critiquent, en sourceilleux censeurs, Cartelier et Benetti (voir notre chapitre 6).

Or, et nous aurons l'occasion d'y revenir dans la seconde partie, cette façon de mesurer le travail incorporé par le travail commandé est légitime quand on passe de l'espace des valeurs à l'espace des prix. C'est ce que fait Marx, nous venons de le voir, dans le livre III ; c'est ce qu'il justifie, au niveau théorique, dans les *Théories...*, à propos des polémiques entre Smith, Ricardo et Malthus.

La différence n'est pas une simple différence de mesure ( $V$  contre  $V + PL$ ), mais une différence de nature, d'espace de mesure. C'est pourquoi, quand ces grandeurs diffèrent, l'une peut servir d'indice de l'autre, et quand elles sont égales elles n'en sont pas pour autant identiques :

« En soi, il serait faux et absurde, même si l'ouvrier s'appropriait son propre produit, c'est-à-dire la valeur de son produit, de faire de cette valeur ou de la valeur du travail la mesure des valeurs du sens où le temps de travail est mesure des valeurs et le travail lui-même élément créateur de valeur. Même alors le travail que l'on peut acheter avec une marchandise ne pourrait pas servir de mesure au même titre que le travail que cette marchandise contient. Le premier serait simplement l'indice du second. » (T. P. L., I, p. 68.)

Les deux espaces étant distingués, Marx ne craint cependant pas, quand il se situe dans l'un, de le faire fonctionner comme indice de l'autre.

Ce point risquant de faire problème pour les marxistes habitués à une rigoureuse distinction entre valeur de la force de travail et valeur du travail fourni, donnons tout de suite quelques justifications.

Dans l'espace des prix capitalistes, ce qui est échangé, ce ne sont pas seule-

ment des marchandises, ce sont des capitaux, du travail déjà abstrait, ce que nous appelons des « valeurs en procès ». Ces valeurs en procès sont un pouvoir d'achat de travail matérialisé, mais seulement dans le but de s'approprier le travail vivant d'autrui.

Ces « valeurs » sont donc à la fois indice de la valeur de ce contre quoi elles s'échangent (le capital variable : contre les biens de subsistances ; le capital constant : contre les biens de production), mais aussi du but dans lequel elles s'échangent (pour le capital variable : l'appropriation de la totalité du travail fourni, et plus particulièrement la plus-value). Cette « duplicité » est fondée sur l'appropriation préalable par l'ensemble des capitalistes de l'ensemble des conditions matérielles de la reproduction (biens de production et biens de subsistances), qui sont du travail mort : c'est ce que nous avons montré dans les chapitres 6 et 7. Dès que sont escamotées ces conditions sociales, la duplicité se fait fétichisme : le « prix du travail », c'est ce qu'il faut payer pour extorquer du profit.

« Value of labour et quantity of labour restent équivalentes expressions, pour autant qu'il s'agit de travail matérialisé. Elles cessent de l'être dès que travail matérialisé et travail vivant sont échangés l'un pour l'autre. [...] Labour en tant que tel est mis en face de la marchandise, un quantum déterminé de travail immédiat en tant que tel, mis en face d'un quantum déterminé de travail matérialisé. [...] »

Au lieu de travail, Ricardo aurait dû parler de puissance de travail. Mais alors le capital se serait également présenté sous la forme des conditions de travail objectives faisant face au travailleur, en tant que pouvoir devenu indépendant. Et le capital se serait tout de suite présenté comme rapport social déterminé. Comme ça, pour Ricardo, il ne se distingue que comme accumulé labour du immédiat labour. [...]

[Remarque : cette critique est reprise dans la Critique de programme de Gotha.]

La valorisation d'une marchandise (en tant que capital) ne se fait pas selon le rapport dans lequel elle contient du travail, mais dans lequel elle commande du travail étranger, dans lequel elle confère un pouvoir sur plus de travail étranger qu'elle n'en contient elle-même. Ce qui est en fait une raison secrète d'affirmer : avec l'entrée en fonction de la production capitaliste, la valeur des marchandises est déterminée non par le travail qu'elles contiennent, mais par le travail vivant qu'elles commandent, donc par la valeur du travail. » (T. P. L., II, p. 4-12 et s.)

Quand nous construisons, dans la deuxième partie, « l'économie exotérique » qui constitue l'espace de représentation fétiche du mouvement de ces valeurs en procès, nous serons donc inévitablement amenés, tout comme Marx dans le livre III (et tout comme les « marxistes algébriques » !), à passer au point de vue du travail commandé.

tion d'un des concepts qui fonde la théorie critique du mode de production : la séparation des producteurs et des moyens de production.

## 2. La hausse de la composition organique entraîne la baisse du taux de profit

L'indétermination dénoncée par les critiques (et parfois admise par Marx) du mouvement du taux de profit tient à l'absence de lien mathématique précis entre le mouvement de  $C/V$  et celui de  $PL/V$ . Or ces deux mouvements sont liés dans la réalité :  $C/V$  croît pour faire croître  $PL/V$ . C'est le leitmotiv de toute cette section. Donc on ne peut faire abstraction de l'un quand on fait varier l'autre. Alors ?

Alors Marx n'en fait pas abstraction, mais il transcrit mal, algébriquement, les mouvements étudiés. Son raisonnement littéraire est correct, ses notations défectueuses.

Quand Marx, au livre III, note  $C/V$  la composition organique, il fait abstraction du mouvement de  $V$  lié à une simple variation de la valeur de la force de travail. Ce n'est pas qu'il l'ignore, mais par  $V$  il veut désigner autre chose : il veut désigner le taux d'exploitation,  $e$  ou  $\epsilon$ .

Avant même de se préoccuper de l'effet de la variation de  $V$  sur le rapport  $PL/V$  au numérateur du taux de profit, il remarque : « Si donc  $V$  augmente par suite d'une hausse de salaire, cela signifie simplement que la quantité de travail est payée plus cher, non qu'elle est plus grande ; au lieu de s'élever [le taux de profit] baisse <sup>12</sup>. »

Marx fait donc jouer au nombre  $V$  un double rôle : tantôt (par exemple lorsqu'il exprime la valeur d'une marchandise  $C + V + PL$ , ou le taux d'exploitation  $e = \frac{PL}{V}$ ) c'est bien la valeur de la force de

travail ; tantôt c'est seulement l'indice de la quantité de travail fournie, commandée par le salaire. On peut faire des réserves sur la légitimité du procédé (voir l'encadré ci-joint : « Sur le travail commandé »). On ne peut reprocher à Marx de ne pas nous avoir prévenus. Car il attire à plusieurs reprises notre attention sur ce point essentiel :

« Le capital constant, du point de vue de la création de valeur, n'a d'importance qu'en raison de sa valeur.

12. K., III, VI, p. 70.

Beaucoup de critiques de l'« indétermination de mouvement du taux de profit », fondées sur la hausse éventuelle du taux d'exploitation et la mesure de la composition organique par  $C/V$ , oublient cet aspect des choses. Même B. Billautot, dans sa thèse, s'acharne à démontrer que  $V$  ne peut croître suffisamment pour entraver la hausse de  $C/V$ , puis il s'inquiète de savoir si la diminution de  $V$  ne va pas entraver la baisse du taux de profit !

On touche ici du doigt la double fonction de  $V$  dans la détermination du taux de profit.

« Il en va tout autrement du capital variable. Ce qui importe en premier lieu, ce n'est pas sa valeur, ni le travail qu'il matérialise, mais sa valeur en tant que simple indice du travail total qu'il met en mouvement et que ce capital variable n'exprime pas <sup>13</sup>. »

« Il faut faire ici une différence essentielle entre le capital variable dépensé en salaire en tant que sa valeur, c'est-à-dire la somme des salaires, représente une certaine quantité de travail matérialisé et ce même capital en tant que sa valeur est le simple indice de la masse de travail vivant qu'il met en mouvement <sup>14</sup>. »

Par conséquent, dans le livre III, les choses sont claires : quand Marx écrit «  $V$  », il désigne le prix d'une masse de travail fourni au capitaliste par les prolétaires qu'il a engagés. Ce qui éclaire rétrospectivement le problème de la mesure de la composition organique, car, si le capital variable est alors « l'indice d'une certaine quantité de force de travail, d'un nombre donné d'ouvriers ou de certaines masses de travail vivantes mises en mouvement <sup>15</sup> », se trouve du même coup confirmée la position que nous avons adoptée, qui rapporte le travail mort ( $C$ ) au travail vivant ( $V + PL$ ) et non à la valeur du travail vivant ( $V$ ) :

« Ce rapport repose sur une base technique et doit être considéré comme donné pour un degré déterminé du développement de la force productive. [...] Un nombre donné d'ouvriers correspond à une quantité donnée de moyens de production et par conséquent une quantité donnée de travail vivant correspond à une quantité donnée de travail matérialisé déjà dans les moyens de production <sup>16</sup>. »

L'ennui, c'est que, si l'usage de  $V$  comme « indice » est légitime dans le cadre du livre III, quand Marx est en train de construire l'économie « félicite » (où le « prix du travail » a un sens), il est extrêmement gênant dans une démonstration qui se situe au niveau du livre I, c'est-à-dire au niveau des tendances, mesurées dans l'espace des valeurs. Dans cet espace-là, le rapport du travail mort au travail vivant ne peut s'exprimer correctement que d'une seule façon :

$$k = \frac{C}{V + PL}$$

Nous devons donc démontrer que la hausse de  $k$  implique la baisse de  $\sigma$ . En remarquant qu'on peut écrire :

$$\sigma = \frac{PL}{C + V} = \frac{PL/V + PL}{(C/V + PL) + (V/V + PL)} = \frac{\epsilon}{k + 1 - \epsilon}$$

et que d'autre part le taux de partage  $\epsilon = \frac{PL}{V + PL}$  est strictement

13. K., III, VI, p. 70.

14. K., III, VI, p. 164.

15. K., III, VI, p. 162.

16. Ibid.

dégagé au capital total engagé (valeur totale de la machinerie + fond de roulement total), c'est-à-dire, à peu près :

$$\rho = \frac{PL}{K_t + K_c + K_v} = \frac{\sigma}{t}$$

( $t$  étant le temps de rotation du capital).

Nous devons donc améliorer notre raisonnement. D'abord, on peut dire que, si  $t$  est borné inférieurement (par exemple le temps de circulation total ne peut être inférieur à un mois, si les ouvriers sont mensuralisés, si les commandes sont passées tous les mois, et même si les machines s'usent en moins d'un mois !), le théorème valable pour  $\sigma$  est valable pour  $\rho$ . Mais ce serait tomber soi-même dans le crétinisme mathématique dénoncé plus haut. Il est beaucoup plus juste de faire remarquer que le mouvement de  $t$  est de même nature que le mouvement de  $k$  : il désigne l'accumulation de travail mort, sous forme de capital fixe immobilisé, que suppose l'exploitation du travail vivant. Mais au lieu de mesurer la masse de l'accumulation, il en mesure la durée (dans le temps de la circulation).

Nous pouvons joindre l'incidence sur  $t$  au fond : la composition organique a-t-elle, elle-même, tendance à croître ?

### 3. La tendance à la croissance de la composition organique

Sur ce point (comme d'ailleurs sur le taux de profit), Marx tient pour acquise la vérité expérimentale, et part de cette vérité pour en chercher l'explication :

« Si donc il est évident au premier coup d'œil que l'industrie mécanique, en s'incorporant la science et des forces naturelles puissantes, augmente d'une manière merveilleuse la productivité du travail, on peut cependant demander si ce qui est gagné d'un côté n'est pas perdu de l'autre, si l'emploi de machines économise plus de travail que n'en coûtent leur construction et leur entretien. [...] »

Une analyse comparée du prix des marchandises produites mécaniquement et de celles produites par le métier ou la manufacture démontre qu'en général cette portion de valeur que le produit dérive du moyen de travail croît dans l'industrie mécanique relativement, tout en décroissant absolument.

En d'autres termes, sa grandeur diminue absolument, mais elle augmente par rapport à la valeur du produit total<sup>18</sup>.

Nous examinerons plus loin s'il s'agit toujours de vérités expérimentales. Mais, comme le disait Bachelard, « il faut d'abord comprendre pour mesurer et non pas mesurer pour comprendre ».

18. K., I, XV, p. 281-283.

compris en 0 et 1 (il croît de 0 à 1 à mesure qu'augmente la plus-value relative), on voit que  $\sigma$  est compris entre 0 (quand le surtravail est nul,  $\sigma = 0$ ) et  $\frac{1}{k}$  (quand le travail nécessaire est nul, et  $\varepsilon = 1$ ).

Quant  $k$  croît,  $\sigma$  est donc astreint (quelle que soit la hausse de la plus-value relative, repérée par  $\varepsilon$ ) à rester dans un voisinage de plus en plus proche de 0.

C'est très exactement l'expression mathématique de la thèse « le taux de profit tend vers 0 avec la hausse de la composition organique » (en réalité, comme nous le savons, il n'est nul besoin d'avoir recours à ces raisonnements infinitésimaux, car  $PL/V$  ne tend nullement vers l'infini, il reste plutôt stable !).

Cela ne signifie nullement que  $\sigma$  ne peut pas remonter, pour  $k$  donné ou même décroissant, avec une hausse de  $\varepsilon$ . Cela signifie que, quelle que soit la hausse momentanée de la plus-value relative entraînant une hausse, elle aussi momentanée, du taux de profit, une hausse ultérieure de la composition organique pourra annuler cette hausse du taux de profit (ce que nul critique ne conteste) mais, de plus, sans qu'aucune nouvelle hausse de la plus-value relative puisse l'en empêcher (ce que Marx affirme à peu près en ces termes \* 17).

La hausse de  $k$  entraîne donc la baisse de  $\sigma$ . Mais le taux de profit n'est pas  $\sigma$  ; le « vrai » taux de profit, c'est ce que nous avons appelé le taux de rendement interne, le rapport la plus-value annuelle

\* 17. Marx emploie explicitement la démonstration que nous venons d'exposer et qui consiste à trouver une majoration pour l'effet propre de la hausse du taux d'exploitation (« même si les prolétaires pouvaient vivre de l'air du temps »). Dès lors : « La masse du travail vivant employé diminuant sans cesse par rapport à la masse du travail matérialisé qu'elle met en œuvre, par rapport aux moyens de production consommés productivement, il faut bien que la fraction non payée de ce travail vivant qui se concrétise en plus-value vole son rapport au volume de valeur du capital total diminuer sans cesse. Or ce rapport de la masse de plus-value à la valeur du capital total employé constitue le taux de profit ; celui-ci doit donc baisser continuellement. »

Pour préciser le désaccord entre Marx et ses critiques, on peut considérer le taux de profit  $\sigma$  comme une fonction de la composition organique et du taux d'exploitation  $e$  (ou du taux de partage  $\varepsilon$ ,  $e$  et  $\varepsilon$  étant biunivoquement liés par une fonction croissante).

— Si on exprime la composition organique par  $C/V$ ,  $\sigma$  tend simplement vers 0 quand  $C/V$  croît. Quel que soit  $e$  (ou  $\varepsilon$ ), quel que soit  $h$  si petit que l'on veut, il existe un nombre  $H$  assez grand (et dépendant de  $e$  ou de  $\varepsilon$ ), tel que, si  $C/V$  est plus grand que  $H$ ,  $\sigma$  est inférieur à  $h$ .

— Si on exprime la composition organique par  $C/V + PL$ ,  $\sigma$  tend uniformément vers 0 quand  $C/V + PL$  croît. Quel que soit  $h$ , il existe un nombre  $H$  assez grand (et ne dépendant pas de  $e$  ni de  $\varepsilon$ ), tel que, si  $C/V + PL$  est plus grand que  $H$ ,  $\sigma$  est inférieur à  $h$ .

La propriété plus forte d'uniformité résulte de ce que l'hypothèse de la croissance de  $C/V + PL$  est plus forte que l'hypothèse de la croissance de  $C/V$ . Mais ce n'est pas cela qui a guidé notre choix : c'est le fait que l'hypothèse de croissance de  $C/V + PL$  est la seule qui exprime un mouvement de la composition organique du capital.

Le nombre à mesurer est, nous l'avons dit, l'indice d'un partage entre le travail matérialisé (et approprié de façon marchande par le capitaliste) et le travail vivant qui vient se combiner à lui. Sa détermination est donc dans le procès de travail, procès « technique » en quelque sorte, mais qui exprime le rapport social de (dé)possession.

Comment évolue ce rapport, en tant qu'indice de l'évolution de ce procès de travail ? Nous savons (chapitre 10) que le procès de travail sous la domination du M. P. C. présente un double caractère :

— un accroissement de la coopération sociale pour abaisser la valeur spécifique de chaque marchandise ;

— une séparation croissante du collectif de travailleurs des moyens de production (qui sont la matérialisation du travail passé — ou synchronisé dans la reproduction — d'autres collectifs de travailleurs), de telle façon que « les puissances collectives du travail se présentent en face d'eux comme puissance étrangère, propriété du capital ».

Cela implique que le développement capitaliste de la productivité du travail ne se définit pas seulement par : « en général un changement dans ses procédés, abrégant le temps socialement nécessaire à la production d'une marchandise, de telle sorte qu'une quantité moindre de travail acquière la force de produire plus de valeurs d'usage<sup>19</sup> », ce qui est vrai de n'importe quel mode de production, mais aussi par la façon spécifique au capitalisme de développer la productivité :

« Etant donné les bases générales du système capitaliste, le développement des pouvoirs productifs du travail social survient toujours à un certain point de l'accumulation pour en devenir désormais le levier le plus puissant. [...] »

Mais par quelle voie s'obtient ce résultat ? Par une série de changements dans le mode de produire qui mettent une somme donnée de force ouvrière à même de mouvoir une masse toujours croissante de moyens de production<sup>20</sup>.

C'est ici qu'il faut bien avoir en tête que la partition  $C/V + PL$  ne renvoie pas seulement à la division sociale du travail (car même dans la petite production marchande il faut acheter les moyens de production), mais également aux conditions de la reproduction de la séparation, comprise comme « lutte de classes dans la production » (A. D. Magaline) qui vise à approprier les puissances nées de la coopération comme propriété du capital. Affirmer que le travail vivant met en œuvre une quantité croissante de moyens de production, c'est-à-dire une quantité croissante du travail cristallisé d'autres ouvriers, ce n'est affirmer rien d'autre que la tendance à la « séparation » des producteurs des moyens de production, cette séparation étant exprimée dans l'espace de la valeur. Ou encore, ce qui revient au même, ce n'est rien affirmer d'autre que

19. K., I, XII, p. 235 (c'est le chapitre sur la « Plus-value relative »).

20. K., I, XXV, p. 449 (c'est le chapitre sur la « Loi générale de l'accumulation du capital »).

la tendance à la socialisation du travail (plus de travail est combiné, concourt à la production des mêmes valeurs d'usage) sous la contrainte de l'appropriation privée des moyens de production (une partie croissante de ce travail combiné est originaire d'autres branches et entreprises et doit d'abord être appropriée par le capitaliste).

Dès lors, la hausse de la composition organique n'exprime que la tendance du mode de production ; à son tour, elle implique (et cette fois mathématiquement) la baisse du taux de profit.

De la même façon, l'alourdissement de la part du capital fixe, qui s'exprime par une hausse du temps de rotation du capital total, laquelle implique mathématiquement une tendance à la baisse du taux de profit, exprime aussi la tendance du mode de production capitaliste.

« Véritable gradimètre du progrès des forces productives, son accroissement amène une différence de grandeur de plus en plus considérable entre la totalité du capital actuellement employé et la fraction qui s'en consomme d'un seul coup. Qu'on compare, par exemple, la valeur des chemins de fer européens quotidiennement exploités à la somme de valeur qu'ils perdent par leur usage quotidien<sup>21</sup> ! »

Si, par conséquent, nous admettons que les tendances du mode de production capitaliste, produits des contradictions qui le structurent, sont celles que nous avons dit, au sens précis qui est le nôtre du mot « tendance » (c'est-à-dire pas une moyenne empirique, mais la conséquence théorique de concepts posés abstraitement dans le but de comprendre la réalité), « nous avons prouvé par là que le progrès de la production capitaliste implique nécessairement [...] une baisse du taux de profit général : c'est une nécessité évidente découlant de l'essence du mode de production capitaliste ».

La « preuve » de l'« implication » consiste, mathématiquement parlant, dans la liaison entre hausse de la composition organique et la

21. K., I, XXIV, p. 439. L'exemple de Marx est très bien choisi, car, si on mesure la composition du capital par  $\frac{C}{V + PL}$  (flux/flux) dans les chemins de fer, elle est sensiblement la même que dans la moyenne de l'industrie. Mais, si on la mesure en portant au numérateur le stock de capital immobilisé, elle est plus du triple de la moyenne. Ainsi le taux de surplus est trois fois plus faible que le taux de rendement.

Si on réduit (comme on fait souvent) le taux de profit au taux de surplus interne, en oubliant l'exceptionnelle lourdeur du capital fixe dans les chemins de fer (son exceptionnelle longévité), on ne comprend plus l'intérêt de la nationalisation de la S. N. C. F. (voir mon article publié sous la signature de A. JULLIET, « Le Rôle des transports dans l'économie capitaliste », *La Vie urbaine*, 1972, n° 3).

Remarquons au passage l'importance de cette dualité entre temps de rotation et composition organique (qui fonde la théorie néo-ricardienne du travail déré). Elle nous ramène au fond du problème : la composition organique du capital signifie le rapport du travail mort (et possédé par le capitaliste) au travail vivant. Si une intégration verticale des capitaux intervient (exemple : une aciérie achète une fonderie), une part du capital constant sera complétée comme capital variable, mais le temps de rotation augmentera.



baisse du taux de profit. Cette liaison est « tendancielle » (et même uniformément tendancielle) au sens de l'analyse mathématique.

Mais la hausse de la composition organique du capital, est, elle, « tendancielle » dans un autre sens, celui qui est le nôtre dans ce livre, et qui est en général le sens marxiste du terme. C'est-à-dire qu'elle est l'expression de l'existence de la structure dans le temps. Structure comprenant : le caractère marchand de l'économie (pour mesurer les valeurs), le monopole de la propriété (pour distinguer  $C$  et  $V + PL$ ) et la tendance à la dépossession (comme moteur de  $C/V + PL$ ). Cette hausse de la composition organique, comme toute tendance, se réalise toujours dans sa temporalité propre : dans le temps  $\theta$  de la révolution des forces productives. Elle ne peut pas être « démontrée » : elle exprime de façon synthétique les « lois » fondamentales du mode de production. Elle a le statut des « principes » de la mécanique. C'est-à-dire qu'elle se réaliserait nécessairement dans le temps du calendrier si l'économie capitaliste était aussi « simple » que nous l'avons dit (de même que les principes de la mécanique se réaliseraient s'il n'y avait pas de frottement). Or ce n'est pas le cas.

Il est donc légitime de chercher à « remonter » vers des déterminations plus concrètes du mouvement de la composition organique.

## IV. Les mouvements de la composition organique

Les analyses du mouvement de la composition organique, menées en général à propos de la baisse tendancielle du taux de profit, reposent souvent sur la distinction introduite par Marx entre composition technique et composition valeur. Nous allons montrer que cette distinction est utile mais ne permet pas de conclure. La « tendance à la hausse de la composition organique » exprime *directement* le rapport fondamental de séparation, selon le temps  $\theta$  de la révolution des forces productives, mesuré dans l'espace des valeurs instantanées. Il est donc vain de décomposer le mouvement pour démontrer la thèse. Cependant, cela peut être utile pour comprendre les « contre-tendances », qui modèrent, voire inhibent, la réalisation de la tendance dans le temps du calendrier.

### 1. Sur la « composition technique »

Pour justifier la thèse de la hausse tendancielle de la composition organique, Marx mène un raisonnement en deux temps : 1) hausse de la composition technique ; 2) évaluation de cette composition.

« Le développement des puissances productives du travail social que ce progrès [de l'accumulation] amène se manifeste par des changements

qualitatifs, par des changements graduels dans la composition technique du capital, dont le facteur objectif gagne progressivement en grandeur proportionnelle par rapport au facteur subjectif, c'est-à-dire que la masse de l'outillage et des matériaux augmente de plus en plus en comparaison de la somme de force ouvrière nécessaire pour les mettre en œuvre. [...]

Ces changements dans la composition technique du capital se réfléchissent dans sa composition-valeur, dans l'accroissement progressif de sa partie constante aux dépens de sa partie variable<sup>22</sup> »

L'intérêt de la méthode est de faire apparaître la coexistence nécessaire de contre-tendances :

« Cependant le décroissement de la partie variable du capital par rapport à sa partie constante, ce changement dans la composition-valeur du capital n'indique que de loin le changement dans sa composition technique. [...] La raison en est que ce même progrès des puissances du travail, qui se manifeste par l'accroissement de l'outillage et des matériaux mis en œuvre par une plus petite somme de travail, fait aussi diminuer de valeur la plupart des produits qui fonctionnent comme moyens de production. Leur valeur ne s'élève donc pas dans la même proportion que leur masse. »

Autrement dit, la même tendance qui augmente le « volume » des machines par rapport à la masse de forces de travail abaisse leur valeur spécifique, dévalorise ces machines. Par conséquent, on ne peut rien « prouver » par la hausse de la composition technique. Et d'ailleurs peut-on seulement mesurer la composition technique ? Comment évaluer le volume agrégé de différents types de machines et de bâtiments autrement que... par leur valeur<sup>23</sup> ?

Il en est exactement de même en ce qui concerne le capital constant circulant : matières premières, énergie, etc., tout ce dont la valeur entre entièrement dans le produit. Mais le problème est relativement plus simple. En ce qui concerne les matières premières, on peut considérer que leur proportion, en volume, dans le produit reste stable (toujours la même quantité d'acier dans une carrosserie) ; la variation de leur part dans la valeur dépend donc des gains différentiels de productivité d'une branche à l'autre. Ce raisonnement peut être étendu, de façon plus contestable, pour l'énergie. De fait, la « productivité apparente des consommations intermédiaires » est restée assez stable pour la plupart des branches dans l'après-guerre. Cela ne signifie pas qu'elle doive être négligée (sur-tout en ce qui concerne l'énergie), et nous y reviendrons dans la troisième partie. Mais, pour le moment, le gros problème est celui du capital fixe (machines et bâtiments).

22. K. I, XXV, p. 450.

23. Après les homériques polémiques « cambridgiennes », même les néo-classiques n'osent plus le prétendre. Cf. George C. Harcourt, « Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital », *Journal of Economic Literature*, juin 1969.

On peut contourner la difficulté de deux façons : ne pas agréger, ou bricoler une agrégation.

La première méthode consiste à comparer les « paniers de moyens de production », ou les matrices techniques. On dira alors que le volume bien  $j$  servant de moyen de production quand la quantité d'au moins un augmente sans qu'aucun bien  $k$  diminue. L'ennui, bien sûr, est que cette relation d'ordre n'est pas totale : il se peut que les quantités de certains biens augmentent et les quantités des autres diminuent. Et surtout la révolutionnarisation des forces productives se traduit toujours par une modification *qualitative* des machines, rendant parfois impossible toute comparaison.

Au moins, le résultat théorique est alors très clair. On peut démontrer que, si la composition technique « augmente » dans le sens qui vient d'être dit, le taux de profit baisse \* 24.

La seconde méthode est celle des statisticiens : construire malgré tout un indice de croissance agrégée en volume. Elle ressemble à celle que nous avons utilisée pour définir la productivité : on mesure la hausse de la valeur (dans le système des prix ordinaire) des immobilisations (machines et bâtiments) ; cette hausse résulte d'une part de la hausse des volumes et d'autre part du mouvement des prix. Pour une structure donnée du panier (on dit plutôt du « parc ») des immobilisations, on peut construire un indice des prix agrégés en pondérant les mouvements des prix des différents types d'immobilisations. En divisant la hausse de la valeur totale par la hausse de l'indice de prix, on a la hausse du volume agrégé. Cela n'est bien sûr valable que si le « parc », en volume, ne se déforme pas trop. Il faut de temps en temps rectifier l'indice. Nous utiliserons des chiffres donnés par cette méthode quand nous étudierons le mouvement concret, empiriquement constaté, de la composition organique \* 25.

\* 24. Il suffit de revenir au formalisme du « matrisme algébrique ». On montre en effet que le taux de profit moyen  $r$  est égal à  $(\frac{1}{\alpha} - 1)$ ,  $\alpha$  étant la valeur propre dominante de la matrice socio-technique  $M$ . Donc le taux de profit est une fonction décroissante de cette valeur propre.

Or  $\alpha$  est une fonction de  $M$  (pour l'ordre partiel des matrices  $M$  évoqué dans le texte). Donc  $\alpha$  est minimal (et  $r$  maximal) quand la composante  $L \times D$  (c'est-à-dire la consommation ouvrière) est nulle : dans ce cas, la matrice  $M$  se réduit à la matrice « technique »  $A$ .

Soit alors  $R$  ce taux de profit maximal (qui joue le rôle de borne supérieure du taux de profit, uniforme par rapport au taux d'exploitation). Il est fonction décroissante de la valeur propre dominante de  $A$ , donc décroît avec la croissance de  $A$ , qui mesure la composition technique ici définie. C. Q. F. D.

Certes, les choses deviennent comme toujours plus compliquées si l'on fait intervenir la différence des périodes de rotation. Mais ici tout le capital constant a été supposé circulant. La valeur propre  $\alpha(M)$  reflète donc directement la composition organique (et pas seulement technique) du capital social : plus précisément,  $\alpha$  est la valeur de  $C/C + V + PL$  pour le vecteur de production  $y$ , vecteur propre à gauche de la matrice technique (et non pas socio-technique).

25. Mesurer la valeur (au prix courant) des immobilisations est déjà un énorme problème pour les statisticiens. La difficulté principale naît du problème,

Mais en tout cas, au niveau du raisonnement théorique, le détour par la composition technique ne prouve rien : il *précise* la temporalité propre de la tendance et nous indique que la hausse de la composition organique ne renvoie qu'à la dynamique de la *dépossession* du producteur direct et à elle seule (et non pas à une fatalité *labour-saving*, économisant le travail vivant, du progrès technique).

D'ailleurs, toute tentative de modéliser l'évolution de la composition-valeur sur la seule base de l'accumulation « en volume » et de la dévalorisation aboutit à une indétermination de la tendance (qui se retrouve pour le taux de profit). Tant qu'on ne dit pas *quel* progrès technique est introduit (celui de quels rapports sociaux), on ne peut rien dire de la tendance.

Ch. Bettelheim lui-même, qui s'y est essayé <sup>26</sup>, a montré que, si le progrès technique n'est qu'une fonction du temps (notre  $\theta$ , confondu d'ailleurs chez Bettelheim avec celui de l'accumulation, dans un même temps du calendrier) et non de la composition du capital, c'est-à-dire si on se place dans la conception néo-classique du progrès technique, ou dans la théorie révisionniste des forces productives, la thèse de la baisse du taux de profit est fautive, même en supposant invariant le taux de la plus-value. Dans ce cas (où tout dépend de la composition du capital), la composition-valeur tend à se stabiliser, si toute la plus-value est accumulée, à un niveau déterminé par le taux de progression de la productivité et le taux (fixe) de plus-value. (Si toute la plus-value n'est pas accumulée, elle décroîtra.)

## 2. Le mouvement concret de la composition organique : l'après-guerre

Finalement, la décomposition du mouvement de la composition organique (en mouvement de la composition technique, et dévalorisation) n'est permise que par la décomposition du travail social en branches. La hausse de la composition technique traduit, dans la division manufacturière du travail au sein de la branche, le même phénomène que la baisse des valeurs dans les rapports entre les branches, c'est-à-dire la façon propre au capitalisme de développer la productivité du travail.

Cette décomposition est cependant utile. Car elle permet de comprendre que rien n'empêche, dans une diachronie concrète, que les gains de productivité liés à telle phase du mouvement de socialisation ne compensent l'accroissement des « coûts » (en volume) liés à la

déjà soulevé, de la dévalorisation et de l'obsolescence du capital fixe installé : difficulté, nous l'avons vu, qui en est une aussi pour la théorie marxiste.

Les chiffres que nous utiliserons sont ceux de l'I. N. S. E. E. ; ils ont été établis par J. MAIRESSE, « L'Évaluation du capital fixe productif. Méthodes et résultats », *Les Collections de l'I. N. S. E. E.*, C 18-19, novembre 1972. Il faut lire sa présentation méthodologique pour mesurer la fragilité des chiffres invoqués.

26. Ch. BETTELHEIM, « Variation du taux de profit et Accroissement de la productivité du travail », *Economie appliquée*, 1969, t. XII. Dans cet article, la composition organique est mesurée par  $K_f/K_v$ .

dépossession : c'est-à-dire que la dévalorisation du capital constant entraine la hausse de la composition organique et, partant, la baisse du taux de profit. On peut supposer par exemple que l'automatisation d'une chaîne de montage préexistante élève la composition organique (elle ne modifie pas le processus de coopération proprement dit, tout en remplaçant les hommes par des machines). Mais un véritable bouleversement du processus de travail peut l'abaisser, quand elle découle par exemple d'une percée technico-scientifique qui remet en cause la division même de travail entre les branches<sup>27</sup>.

Qu'en est-il dans la période de l'après-guerre, celle par excellence de l'accumulation intensive ?

Les études empiriques se sont multipliées sur cette question depuis quelques années. Il est inutile d'épiloguer sur le caractère déprimant de tout examen critique des indicateurs proposés (tant sur la composition organique que sur la productivité). On ne peut « faire coller » directement les mesures empiriques sur les concepts marxistes, non pas tant à cause du caractère « bourgeois » des statistiques, mais à cause de l'effet de brouillage qu'opère la multiplicité des rapports sociaux, interagissant avec les rapports fondamentaux, dans la détermination des phénomènes concrets.

Cependant, les indicateurs très grossiers dont nous disposons (et qu'amélioreront sans doute des travaux tels que ceux de B. Billaudot) livrent d'intéressantes indications.

#### a) A l'échelle internationale

Une première méthode, très grossière, mais permettant une comparaison internationale, consiste à mesurer la composition-valeur par le rapport  $K/Q$  (dont l'inverse,  $Q/K$ , est appelé « productivité apparente du capital fixe », ou « efficacité technique du capital fixe »),  $Q$  et  $K$  représentant respectivement la valeur ajoutée<sup>28</sup> et le capital fixe total avancé, tous les deux mesurés par un indice de volume agrégé, et à la décomposer en un facteur « composition technique »  $K/L$  ( $L$  étant le nombre de travailleur,  $K/L$  peut aussi être appelé « capital fixe par tête ») et un facteur  $Q/L$  qui mesure la productivité apparente du travail direct. On a en effet :  $K/Q = K/L : Q/L$ . C'est à peu près la décomposition marxienne<sup>29</sup>.

27. On peut supposer plus généralement que le taylorisme et le fordisme augmentent la composition du capital, alors qu'une mutation technologique peut l'abaisser. L'exemple, rendu célèbre par P. BARAN et P. SWEEZY (*Le Capitalisme monopolistique*, op. cit.), de l'invention de l'acier à oxygène illustre le second cas.

28. En comptabilité nationale, on appelle valeur ajoutée la valeur, évaluée en prix courant, de l'excédent de ce qui est produit dans une année par rapport à la valeur des moyens de production consommés. C'est donc quelque chose qui ressemble à la « valeur ajoutée annuelle » marxiste. Par la méthode déjà exposée, on peut décomposer sa variation en variation de prix et variation de volume.

29. Ce n'est pas évident.  $K/Q$  est construit comme un rapport de « volumes », mais, vue la façon dont sont mesurés les « volumes agrégés », il mesure en fait un

Si on calcule ces coefficients sur l'ensemble de l'après-guerre (en gros, de 1953 à 1973), aux U. S. A., en R. F. A., au Japon et en France, pour l'ensemble du capital fixe (en France : pour les entreprises non financières), si l'on suppose enfin que tout cela a un sens parce que les gains de productivité se répartissent assez bien entre les deux sections (ce qui n'est pas bien vrai pour le Japon), on constate<sup>30</sup> que :

— le volume du capital fixe par tête  $K/L$  croît effectivement, et même en s'accroissant, pendant tout l'après-guerre,

— la productivité  $Q/L$  croît également mais tend à ralentir en fin de période,

— résultat : l'indicateur de la composition-valeur  $K/Q$  décroît jusqu'à la première moitié des années soixante, puis croît. Aux U. S. A. : depuis 1966 ; au Japon et en R. F. A. : depuis 1960 ; en France : depuis 1964.

#### b) Le cas français

Ce dernier résultat est connu. C'est même devenu une tarte à la crème dans les débats sur l'origine de la crise, depuis la publication, en 1974, de la fameuse *Fresque historique* par l'Institut national de la statistique et des études économiques. Cette « baisse de l'efficacité technique du capital fixe » à partir de 1964, que signifie-t-elle au juste ? Les débats et les travaux complémentaires à la *Fresque* permettent à présent d'y voir un peu plus clair<sup>31</sup>.

Globalement, en vingt ans (1950-1972), le « volume » de capital fixe immobilisé par tête a été multiplié par trois, les effectifs ont peu

rapport de valeurs, pourvu que la répartition des gains de productivité ne soit pas trop chaotique. Ce rapport est en fait quelque chose qui ressemble à  $K_f + pl$  (stock/flux) dans nos notations, c'est-à-dire le produit de la composition organique du capital marchandisée par le temps de circulation du capital fixe. Il répète donc assez bien la contribution négative de l'alourdissement du capital fixe à la baisse du taux de profit annuel.

30. D'après la thèse citée de B. BILLAUDOT.

31. La « *Fresque* » fait partie d'un remarquable ensemble de travaux réalisés par la division « Etudes des entreprises » de l'I. N. S. E. E. Je ferai référence à : — « *Fresque historique* du système productif », *Les Collections de l'I. N. S. E. E.*, E-27, octobre 1974.

— B. GUNBERT et al., « La Mutation industrielle de la France. Du traité de Rome à la crise pétrolière », *Les Collections de l'I. N. S. E. E.*, E 31-32, novembre 1975.

— Ph. TEMPLÉ, « Répartition des gains de productivité et Hausses des prix de 1959 à 1972 », *Economie et Statistiques*, n° 59, juillet-août 1974.

— Les articles de C. SAUTTER, M. BÉNARD, E. COHEN-SKALI, M. E. MARTIN, dans « La Rentabilité des entreprises », *Economie et Statistiques*, octobre 1974.

Par ailleurs, le C. O. R. D. E. S. et l'I. N. S. E. E. ont organisé un colloque autour de la *Fresque*, en avril 1975 à Vaucresson. Le paragraphe qui suit est largement inspiré des discussions qui se sont déroulées à ce colloque. Voir mon rapport de synthèse de la commission « Mise en œuvre des facteurs de production », *Recherches économiques et sociales*, n° 1, La Documentation française, janvier 1976.

augmenté, et le « volume » de la valeur ajoutée brute <sup>32</sup> a été multiplié par 3,2. La productivité apparente du travail a crû au rythme de 5,6 % par an, c'est-à-dire que le travail « vivant » de chaque année a dégagé (à effectif constant) un volume de produits, net des consommations intermédiaires, en croissance de 5,6 % par an. Cela a-t-il compensé la hausse de la quantité de capital utilisé ? On peut répondre de différentes manières.

D'abord, on peut se demander si le « volume » de travail, mort et vivant, nécessaire pour produire le *produit de chaque période* (c'est-à-dire la valeur ajoutée plus le capital constant consommé) a bien décliné. On constate que c'est effectivement le cas, mais à un rythme moindre : cette « productivité totale des facteurs » n'a augmenté que de 2 % par an <sup>33</sup>. Plus précisément, le volume des « consommations intermédiaires » (capital constant circulant) nécessaires pour produire le même volume reste à peu près stable, la quantité de travail vivant décroît, nous l'avons dit, et la quantité de capital fixe amorti, par produit, reste stable jusqu'en 64, puis croît : après cette date, la « productivité partielle du capital fixe consommé » décline de 2 % par an.

Nous retrouvons le résultat obtenu avec le capital fixe avancé total, mais nous pouvons déjà remarquer un certain décalage, dû au choix de l'indicateur : alors que le rapport « production/capital fixe consommé » stagne de 1959 à 1964, puis décroît de 1964 à 1972, le rapport « pro-

32. La « valeur ajoutée » dont il est ici question est en générale une valeur ajoutée brute, c'est-à-dire comprenant les amortissements, mais pas la consommation de capital constant circulant. C'est-à-dire que cela représente en gros la valeur du flux annuel  $u + v + pl$ . Pour donner une idée des ordres de grandeur en assimilant la part salariale à  $v$  et le reste à  $pl$ , en 1972 la répartition moyenne de la valeur de la production ( $u + d + v + pl$ ) est à peu près la suivante :

- $u$  (amortissement du capital fixe) : 6 %
- $d$  (consommation du capital constant circulant) : 32 %
- $v$  (valeur de la force de travail) : 30 %
- $pl$  (plus-value) : 32 %

Donc, assimiler valeur ajoutée nette et brute (des amortissements), c'est se tromper de 10 %.

Remarquons que, si le temps de rotation du capital reste fixe, la hausse de la valeur du capital fixe accroît l'écart entre valeur ajoutée brute et nette. L'indicateur en brut  $Q/K$  sous-estime donc la hausse de la composition organique.

33. La différence avec les indicateurs  $Q/L$  et  $Q/K$  vient de ce que :

- la « productivité apparente du travail »  $Q/L$  rapporte le volume de la valeur ajoutée annuelle au travail vivant, sans se préoccuper de ce que ce volume doit comprendre une certaine quantité de biens de production. Or, si cette productivité augmente, il ne faut pas oublier qu'une partie de la hausse de volume doit être consacrée à la reproduction d'une plus grande quantité de moyens de production ;

- pour tenir compte de cela, on pourrait déflquer du numérateur cette hausse du volume de moyens de production. Il est plus simple de porter au numérateur la totalité des marchandises produites et reproduites dans l'année (de valeur  $c + v + pl$ , et non plus  $v + pl$ ), et au dénominateur la quantité de travail vivant et mort utilisée.

Cependant, il y a une autre différence, renvoyant à un autre problème : au dénominateur figure maintenant le capital fixe consommé (de valeur  $u$ ) et non le capital fixe avancé (de valeur  $K_f$ ). Nous verrons toute l'importance de ce point.

34. Il décroît déjà, selon P. Temple.

duit net/capital fixe avancé total » croît, puis décroît, mais moins vite, dans ces deux périodes.

Ce qui indique que les conditions d'utilisation du capital fixe ont une certaine importance, sur laquelle nous allons revenir. Mais, en tout cas, depuis 1964, il y a incontestablement tendance à la hausse de la part du « panier » des moyens de production dans le « panier » des biens produits.

Pour que cette hausse soit effectivement une hausse de la composition organique, il faut que la variation du rapport de ces volumes soit à peu près la variation du rapport des valeurs, c'est-à-dire que les gains de productivité soient à peu près homogènes de branche à branche. Or c'est à peu près le cas : les gains de productivité tendent à s'égaliser entre toutes les sections et les sous-sections. C'est notamment ce que montrent les calculs de B. Billautot, et cela traduit l'unification du mode de production liée à l'accumulation. Certes, les gains maximaux se déplacent de sous-section en sous-section. Dans les années cinquante (la Reconstruction), les gains les plus forts furent obtenus dans les « secteurs de base » (capital constant circulant : énergie, chimie, sidérurgie) ; dans les années soixante, ils furent obtenus dans les branches produisant le capital fixe, puis, à partir de 1969, dans la production des biens de consommation de masse. Mais les écarts à la moyenne sont faibles. D'ailleurs, si l'on considère le rapport du niveau général des prix, et du niveau des prix du capital fixe, ce rapport reste stable <sup>35</sup>.

Par conséquent, les indicateurs retenus par les statistiques renvoient bien au « poids du travail mort dans la valeur du produit », c'est-à-dire à la composition organique, et à la vitesse de rotation du capital fixe <sup>36</sup>.

On peut alors se poser une question : cette rupture de 1964 traduit-elle une tendance générale, ou un déplacement du poids relatif de branches différentes, obéissant à des tendances différentes ?

Ici il faut dire un mot de la mutation que connaît le système productif français. Les auteurs de la *Fresque* l'ont découpé en onze secteurs : l'agriculture, les industries agro-alimentaires, le bâtiment, l'énergie, les transports et télécommunications, les services, le « service du logement », les commerces et surtout les trois secteurs de l'« industrie proprement dite », découpée entre :

35. On constate même que ce rapport se détériore au profit du prix du capital fixe (de 10 à 15 % en dix ans) dans les industries d'équipement et intermédiaires. Autrement dit, ou bien la sous-section productrice du capital fixe fait moins de gains de productivité que les autres, ou bien elle les « garde pour elle » au niveau de la transformation des valeurs en prix. En tout cas, dans l'espace des prix, les gains de productivité différentiels ne compensent pas la hausse de  $Q/K$ .

36. Si on définit la composition organique par un rapport flux/flux, elle est repérée par l'évolution de la productivité partielle du capital consommé. Si on préfère la définir par un rapport flux/stock, on le repère par l'évolution de l'efficacité technique du capital.

— *Industries d'équipement* : ce sont les branches les plus représentatives de l'accumulation intensive, celles qui produisent à la fois le capital fixe et les biens durables pour les ménages : automobiles, construction mécanique et électrique, etc.

— *Industries intermédiaires* : ce sont les branches productrices du capital constant circulant.

— *Industries de consommation* : ce sont les « vieilles industries » de la section II, restées souvent manufacturières ou simplementaylorisées : habillement, cuir, textile, etc.

Comme on le voit, ce découpage apparemment hétéroclite entre les branches ne renvoie pas un découpage abstrait entre section, mais réalise astucieusement un découpage isolant les cas d'articulations entre modes de production (agriculture, service du logement, commerces), les « stades » du schéma d'accumulation, les problèmes de reconversion, etc. Ainsi, le secteur « Equipement » regroupe les branches qui doivent croître ensemble, le plus vite, et de façon cohérente, dans un schéma d'accumulation intensive<sup>37</sup>.

Or la structure globale a connu des mutations considérables. Les parts (en prix courants) dans la valeur ajoutée se sont profondément modifiées, l'allocation du travail social aussi. Quelques exemples<sup>38</sup> :

	PART DANS LA VALEUR AJOUTÉE		PART DES EMPLOIS	
	1952	1972	1952	1972
Agriculture	13,6	6,9	31,4	14,5
I. A. A.	8,5	5,9	3,9	3,8
I. équipement	12,5	13,8	9,4	13,7
I. consommation	10,7	8,8	13,7	10,8
Bâtiment	7,7	11,3	7,4	11,8
Services	11,1	16,8	10,7	16,9

37. On peut parler d'un « empirisme éclairé », qui vaut souvent mieux qu'un rigorisme totalement abstrait. Le découpage de l'industrie repose une analyse factorielle des caractéristiques des branches (dont « l'intensité capitaliste » apparaît comme la variable clé) due à Alain Desrosières (« Un découpage de l'industrie en trois secteurs », *Economie et Statistiques*, n° 40, décembre 1972).

38. On vérifie du premier coup d'œil les décalages « valeur/prix », en admettant que tous les emplois créent la même valeur ajoutée :

— l'agriculture en perd la moitié par le mécanisme d'échange inégal « absolu » entre petite production marchande et capitalisme (voir *Le Capital et son espace*) ;  
— l'équipement accapare, relativement aux industries de consommation, plus de plus-value qu'elle n'en produit, parce que sa composition organique est plus forte (voir la deuxième partie).

Dès lors, la rupture de 1964 ne manifeste-t-elle pas simplement une rupture d'équilibre entre secteurs à composition organique croissante et secteurs à composition organique décroissante ? Force est de constater, en ce qui concerne l'« efficacité technique du capital fixe »  $Q/K$  (liée, rappelons-le, à l'inverse de la composition organique) :

— qu'elle baisse régulièrement dans l'agriculture depuis 54, et, à partir de 64, dans le bâtiment, les industries de consommation, les services, les commerces<sup>39</sup> ;

— qu'elle continue à croître dans l'énergie, les transports et, plus faiblement, les industries d'équipement, alors qu'elle reste stable dans les industries intermédiaires.

Certes, les prolongations récentes des chiffres de la *Fresque* montrent qu'au-delà de 1971 la productivité du capital fixe avancé finit par baisser partout<sup>40</sup>.

Mais sa hausse persistante, pendant plus de vingt ans, dans les industries d'équipement, sa stabilité dans les industries intermédiaires (sidérurgie, chimie !), semble contredire la « tendance » du capitalisme, énoncée dans ce chapitre. Alors ?

Alors les choses changent si nous prenons en compte non pas la productivité apparente du capital fixe *avancé* (quelque chose qui ressemble à  $\frac{v + pl}{Kf}$ ) mais la productivité partielle du capital fixe *consommé* (quelque chose qui ressemble à  $\frac{c + v + pl}{c}$ ).

Cette fois, on constate une chute de 25 % dans les industries intermédiaires entre 1959 et 1972, une stabilité dans les industries d'équipement, une croissance plus faible dans l'énergie. Comme, par ailleurs, la productivité des consommations intermédiaires (capital constant circulant) est stable ou en baisse, on retrouve globalement la tendance à la hausse de la composition organique du capital.

39. Toutes ces branches se mécanisent sans transformation véritable du processus de travail, autre que la prolongation du bras humain par un outil et la rationalisation de ses gestes.

Le lecteur s'étonnera peut-être de l'inconscience avec laquelle je projette les catégories du capital productif sur des secteurs, comme le commerce, qui ne relèvent pas d'un véritable processus de production. J'y reviendrai dans la seconde partie. On verra qu'on peut définir sur ces secteurs un processus de valorisation formelle, avec ses coûts en capital constant et capital variable.

40. Selon les calculs de B. LOISEAU, J. MAZIER, M.-B. WINTER (*Statistiques et Etudes financières*, série Orange, n° 23, 1976), l'efficacité technique du capital fixe des *entreprises non agricoles*, qui n'avait baissé que de 7 % de 1964 à 1971, commence à s'écrouler : — 20 % (par rapport à 1964) en 1972, — 30 % en 1974. Au-delà, le sous-emploi des capacités productives installées (du fait de la crise) donne manifestement un tout autre sens à l'indicateur. On peut supposer cependant que dès 1972 apparaît la crise de suraccumulation : on n'arrive plus à produire davantage en augmentant le capital fixe. A partir de 1974, on ne cherche plus à produire davantage.

En ce qui concerne les seules industries d'équipement, les travaux récents

Mais la divergence entre les deux indicateurs est extrêmement révélatrice, car elle ne peut résulter que d'une utilisation plus intense et plus continue du même capital fixe. Il suffit en effet de travailler plus intensément sur la même machine pour en diminuer la consommation par unité produite (ce qui suffit à expliquer le maintien de la productivité partielle du capital *consommé*), mais, si, de plus, on l'utilise deux fois huit heures par jour au lieu d'une fois dix heures, on multiplie par 1,6 la productivité apparente du capital fixe *avancé* !

Qu'en a-t-il été dans cette période ? Nous savons qu'il est bien difficile d'isoler la croissance de l'intensité du travail de la croissance de la productivité. On peut supposer cependant qu'avec le passage au fordisme l'intensité a considérablement augmenté, et augmente encore<sup>41</sup>. Mais les statistiques du passage au travail par équipes, elles, existent et sont éclairantes.

De 1957 à 1974, le pourcentage des ouvriers travaillant en équipe est passé :

- de 28 à 77 % dans la production des métaux,
- de 8 à 39 % dans la construction de machines,
- de 34 à 50 % dans l'industrie textile,
- de 14 à 31 % dans l'ensemble des industries de transformation.

En 1974, 61 % du travail posté se fait en deux équipes, 27 % en trois équipes, 13 % en quatre et plus.

Cette profonde mutation dans l'emploi du capital fixe masque donc l'augmentation réelle de la composition technique du capital. Ainsi, de 1957 à 1963, la croissance du stock de capital fixe (en volume) a été 5,5 % l'an, mais elle aurait dû être de 9,7 % sans la généralisation du travail en équipe : la « productivité apparente (vraiment très apparente !) du capital fixe » aurait diminué dès cette époque ! Le ralentissement annuel de la hausse de la composition organique du capital, dû à cette généralisation, qui est de — 4 % de 1957 à 1963, n'est plus que de — 0,6 % de 1963 à 1970, et de — 1,2 % de 1970 à 1974<sup>42</sup>. Car, si le travail en équipe se généralise par vagues, ses effets positifs (pour la composition organique et le taux de rendement du capital) sont acquis

d'A. Azouvi montrent que la productivité apparente du capital fixe atteint son maximum en 1969, puis baisse de 6 % jusqu'en 1973. Dans le même temps on constate une nette décélération de la productivité apparente du travail.

41. Pour un poste de travail, sur une même machine, il est tout à fait possible de mesurer la hausse de l'intensité : c'est l'augmentation des cadences. Il n'est pas une grève d'O. S. où ne se multiplient les témoignages du genre : en telle année, on faisait tant de pièces à l'heure ici, maintenant on en fait tant de plus. Mais on ne peut agréger ces indications, elles sont noyées dans la hausse de la productivité apparente du travail.

42. Tous les chiffres et calculs qui précèdent sont tirés des travaux de B. BILLAUDOT (dans sa thèse) et de H. BERTRAND (« Quelques réflexions sur l'évolution économique en France et à l'étranger de 1950 à 1974 », *Statistiques et Études financières*, série Orange, n° 23, 1976, ministère de l'Économie et des Finances).

une fois pour toutes : de toutes façons, même pour les machines, les journées n'ont que vingt-quatre heures ! De même, les gains de productivité, quand ils ne sont en fait que des gains d'intensité, sont eux aussi acquis une fois pour toutes.

Si l'on considère de plus que la révolte de la classe ouvrière contre l'organisation du travail éclate bien avant que soit atteint le maximum absolu (en l'occurrence : la généralisation des cadences infernales et des  $3 \times 8$  à toutes les branches), on comprend le mystérieux « épuisement » des gains de la productivité globale apportés par le fordisme, vers la fin des années soixante. Ce n'est pas que l'esprit imaginaire des ingénieurs, techniciens et chercheurs ait cessé d'inventer les moyens de diminuer le temps de travail nécessaire pour produire les marchandises<sup>43</sup>.

Mais :

— les économies de travail vivant fondées sur la seule augmentation de l'intensité du travail, liée au fordisme et à la perte de la maîtrise du rythme de travail, ces économies-là ont atteint leur limite physique et sociale ;

— les économies dans l'emploi du capital constant, fondé sur son utilisation par équipes successives, ont atteint leurs limites absolues.

Dès lors entre en crise le régime d'accumulation intensive. Nous étudierons cette crise dans la troisième partie. Mais pour le moment nous allons tâcher, à la lumière de tout ce qui précède, de préciser ce qu'est ce régime d'accumulation.

43. Nous ne repoussons pas l'idée, sous-jacente à la thèse des « cycles longs » (Kondratieff), que les progrès de la productivité suscités par d'importantes découvertes scientifiques puissent apparaître par à-coups ; et dès lors on peut parler d'« épuisement des gains de productivité » lié à l'approfondissement de telle filière (les fameuses « percées technologiques » de la Deuxième Guerre mondiale).

Mais il ne faut pas en faire un *deus ex machina*, dont le non-renouvellement malheureux susciterait la stagnation actuelle. Certes, la part des dépenses en recherche et développement décroît en France comme aux U. S. A. depuis 1967. Mais elle continue à croître en R. F. A. et au Japon qui voient baisser comme les autres l'efficacité de leur capital fixe. Ce qui touche sa limite, c'est un rapport social et non le rapport de l'homme à la nature.