

VALEUR ET PRIX, MECANISATION ET PROFIT

par

Jacques GOUVERNEUR

Working Paper N° 7702



1655

**ECONOMIE ET SOCIETE
INSTITUT DES SCIENCES ECONOMIQUES
29, rue des Mallons, B-1348 LOUVAIN-LA-NEUVE (Belgique)**

Ce texte examine deux objections couramment soulevées à l'encontre de la théorie marxiste de la valeur et de la plus-value. La première s'attaque à la "loi de la valeur", d'après laquelle les marchandises s'échangeraient en fonction de leur valeur sociale (en fonction du travail qu'elles incorporent en moyenne). La seconde s'attaque à la théorie de la plus-value, d'après laquelle seul le travail serait créateur de profit, à l'exclusion des machines.

Les deux objections qui s'en prennent aux fondements mêmes de la théorie marxiste, peuvent toutes deux prendre appui sur les "évidences" de l'intuition et des apparences. N'est-il pas clair que des biens qui ont coûté peu de travail (certaines oeuvres d'art) ou pas du tout (un terrain non loti) peuvent se vendre à des prix exorbitants ? N'est-il pas clair que ce sont les entreprises les plus mécanisées (où l'on emploie relativement peu de travailleurs) qui tendent à faire le plus de profit ?

L'examen de ces deux objections fondamentales et courantes nous conduira à préciser à la fois la visée et le contenu de la théorie économique marxiste.

I. "LOI DE LA VALEUR" ET PRIX DES MARCHANDISES

La première objection concerne donc les proportions d'échange entre les marchandises. Elle peut être explicitée de la manière suivante. Dans la réalité quotidienne, on observe sur le marché toute une série de prix, qui déterminent les proportions d'échange entre les biens : si par exemple le prix du pain est de 30 francs et le prix d'un kilo de viande de 300 francs, la proportion d'échange sera de 10 pains pour 1 kilo de viande. La théorie marxiste prétendrait expliquer ces différences de prix par des différences dans la "valeur" des biens, c'est-à-dire dans la quantité de travail (passé et présent) qu'il a fallu en moyenne pour produire les biens en question : ainsi dans l'exemple, le rapport de 1 à 10 entre le prix du pain et celui de la viande tiendrait au fait qu'en moyenne la "valeur" (la quantité de travail incorporée) serait 10 fois plus grande pour la viande que pour le pain. Mais une telle "loi de la valeur"

(d'après laquelle les prix et proportions d'échange dépendraient des valeurs ou du travail incorporé) serait - aux yeux des objectants - insatisfaisante à plus d'un titre :

- Elle ne peut expliquer le prix des biens qui ne sont pas le produit du travail humain (exemples : le prix d'une terre vierge, le prix d'un gisement non encore exploité...)
- Elle ne peut expliquer pourquoi beaucoup de biens se vendent à des prix qui n'ont "manifestement" aucun rapport avec le temps de travail qu'il a fallu pour les produire (ainsi le prix d'oeuvres d'art réputées, le prix de timbres de collection...). Dans le même ordre d'idées, elle ne peut expliquer non plus pourquoi les "produits joints", bien qu'ayant exigé pratiquement la même dépense de travail, ont souvent des prix radicalement différents (exemples : les prix au kilo très différents pour divers morceaux d'un même animal).
- Marx lui même reconnaît (au livre III du Capital) que la loi de la valeur ne peut expliquer les prix dans le mode de production capitaliste : dans le MPC en effet, les marchandises produites par des industries ayant des compositions organiques différentes s'échangent, non pas en fonction de leurs valeurs sociales respectives ($C + V + S$), mais en fonction de leurs "prix de production" respectifs ($C + V + \text{profit moyen}$).

Tous ces arguments ne plaident-ils pas pour l'abandon pur et simple de la loi de la valeur comme système explicatif des prix ? Ne convient-il pas de remplacer cette "loi de la valeur" par une autre loi, plus générale, comme la "loi de l'offre et de la demande", ou simplement une loi selon laquelle les prix traduisent des rapports de force dans la société ? A quoi bon se raccrocher à des "valeurs", des quantités de travail, qui échappent d'ailleurs à l'observation ?

De telles objections seraient pertinentes si la théorie marxiste de la valeur avait pour objectif de fournir une explication précise des prix de marché dans le système capitaliste. Mais cet objectif, qui est celui des théories

de la valeur classiques (Smith, Ricardo) et néo-classiques (telles qu'on les trouve aujourd'hui dans les manuels d'économie politique), ne correspond absolument *pas* à la perspective marxiste. Bien qu'il soit beaucoup question de prix dans la théorie de Marx, celui-ci n'a jamais eu l'objectif que la plupart de ses détracteurs, et même beaucoup de ses partisans, lui prêtent. A gros traits, la problématique de Marx est la suivante. Il s'agit de comprendre comment le MPC, où domine l'échange de marchandises "entre propriétaires libres et égaux", crée une plus-value appropriée par la classe capitaliste ; il s'agit de comprendre ensuite le développement contradictoire de ce MPC basé sur l'exploitation des travailleurs salariés.

Pour mener à bien cette tâche, Marx procède par étapes. Puisque le MPC est fondé sur l'échange de marchandises, il convient, avant de mettre en rapport les classes sociales du MPC, d'analyser l'échange de marchandises en tant que tel. Pour procéder à cette analyse, Marx se situe dans le modèle théorique de la *production marchande*, dont les principales hypothèses (explicites ou implicites) sont les suivantes :

1. Tout le travail disponible dans la société est affecté à la *production* de marchandises (on exclut du modèle les travailleurs "improductifs", spécialisés dans la *circulation* des marchandises ou de l'argent).
2. Tout ce qui est consommé dans la société résulte de la production (on exclut du modèle les biens qui ne sont pas le produit du travail humain).
3. Chaque producteur ne fabrique au même moment *qu'une seule catégorie de bien homogène et reproductible* (cette hypothèse implique une division du travail social ; elle n'exclut pas que les producteurs changent de production, mais elle exclut les produits joints et les biens non reproductibles).
4. Chaque producteur est *propriétaire des moyens de production* qu'il utilise (pas de division en classes sociales).

5. Chaque producteur prend ses décisions *indépendamment des autres producteurs et indépendamment de toute autorité politico-économique*. Chacun décide de son côté la nature et la quantité de sa production et peut passer librement d'une branche de production à une autre (ceci implique qu'il n'y a ni répartition centralisée du travail, ni obstacles dus à des phénomènes de type monopoliste).
6. Toutes les productions prennent la forme de *marchandises*, c'est-à-dire de produits échangés sur le *marché* (cette hypothèse, nous le verrons, découle nécessairement de la précédente).

L'échange marchand (l'échange de marchandises, l'échange sur le marché) soulève différentes questions, dont la plus immédiate semble être : dans quelle proportion, à quel prix, les marchandises vont-elles s'échanger ? Alors que la science économique courante se préoccupe essentiellement de cette question immédiate, la théorie marxiste commence par se poser d'autres questions, qui constituent autant de préalables. Examinons les diverses questions soulevées dans un ordre logique¹.

A. Fonction sociale et fondement de l'échange marchand

La première question concerne le fondement même de l'échange marchand. On peut poser le problème de la façon suivante. Si deux marchandises distinctes s'échangent sur le marché (des chaussures et des tables par exemple), c'est qu'il doit y avoir dans ces deux espèces d'objets un *élément commun* pertinent pour le marché, un commun dénominateur qui permet de les mettre en rapport sur le marché. De façon analogue, si on peut échanger des oeufs contre de la viande dans un régime alimentaire, c'est parce que ces deux aliments contiennent un élément commun pertinent pour le régime (par exemple, le fait d'être tous les deux sources de protéines). Quel peut être l'élément commun pertinent qui permette de mettre en rapport deux biens échangés sur le marché ?

¹Pour l'examen de ces diverses questions, j'ai bénéficié d'un appui substantiel dans la lecture et la discussion d'un texte inédit de M. De Vroey sur le thème "Production marchande et théorie de la valeur".

La première réponse venant à l'esprit serait sans doute de dire que ce commun dénominateur est le prix : deux paires de chaussures s'échangent contre une table parce que leur prix commun est, par exemple, de 3.500 francs. Mais cette réponse n'en est pas une, car elle suppose résolues deux questions qui posent problème : qu'est-ce que la notion de prix ? pourquoi le prix d'une table est-il précisément de 3.500 francs ? Avant de pouvoir examiner ces questions, il faut trouver le véritable commun dénominateur des marchandises. Ceci suppose de s'interroger sur la *fonction sociale* de l'échange marchand.

On sait que toute société doit procéder à une allocation précise du travail social (du travail total disponible dans la société) en vue de satisfaire à une série de nécessités : autant de travail pour la production du bien X, autant pour celle du bien Y, etc... Mais cette allocation du travail social - qui constitue une nécessité universelle - peut se réaliser de deux manières totalement distinctes (qui cependant peuvent se combiner en pratique).

Où bien les producteurs (personnellement ou par l'intermédiaire d'une autorité centralisatrice) déterminent *consciemment* et *a priori* les productions à effectuer et la répartition des travailleurs entre les diverses productions retenues. Dans un tel cas, le travail concret d'un producteur quelconque est reconnu immédiatement comme travail social, au sens de travail utile à la société : c'est l'organisation de la société, avec sa division du travail consciente, qui détermine d'emblée le caractère social des divers travaux et produits.

Où bien les producteurs décident chacun de leur côté le type de travail qu'ils vont effectuer et donc le type de produit qu'ils vont fabriquer. Dans ce cas, le travail d'un producteur quelconque ne peut pas être reconnu d'emblée comme travail social, comme travail utile à la société : le travail privé de chaque producteur individuel n'est reconnu comme travail social que dans la mesure où ses productions trouvent acquéreur, dans la mesure où les biens produits s'échangent

sur le marché. En d'autres mots, ce n'est que dans la mesure où les produits manifestent leur capacité de s'échanger (leur "valeur d'échange") que le travail privé est reconnu comme travail social. Si un bien ne trouve pas acquéreur, cela signifie que le travail privé du producteur n'est pas reconnu comme travail socialement utile. Si ce producteur veut survivre, il devra réorienter son travail (de manière à produire des biens répondant aux besoins d'autres producteurs).

On peut donc répondre à la question de la *fonction sociale* de l'échange marchand. L'échange marchand est le moyen par lequel se réalise *l'allocation du travail dans une société fondée sur la libre initiative* des producteurs.

On peut découvrir en même temps *l'élément commun* contenu dans les diverses marchandises échangées. Cet élément commun, c'est le travail social contenu dans les diverses marchandises, plus précisément : c'est *le travail (privé) reconnu comme social par le marché* (par le fait que le produit trouve acquéreur). Ce travail indirectement social, typique de la production marchande, est appelé *valeur*¹.

B. Signification des prix

La deuxième question à poser est celle de la *notion de prix* : d'où vient qu'on exprime la valeur des marchandises, non pas par une certaine quantité de travail, mais par une certaine quantité de *francs* (peu importe ici la quantité exacte de ces francs) ? La réponse à cette question peut se faire en trois temps. Il s'agit de montrer :

1. que la production marchande (ou l'échange de marchandises) implique nécessairement qu'une marchandise particulière joue le rôle de monnaie (ou d'"équivalent général") ;
2. que la valeur des marchandises s'exprime nécessairement dans une certaine quantité de la marchandise-monnaie ;
3. que la valeur des marchandises s'exprime, de manière dérivée, dans une certaine quantité de francs.

¹ On emploie également le terme (ambigu) de *travail abstrait* pour désigner ce travail *indirectement social* typique de la production marchande.

1. La production marchande implique la monnaie

La monnaie n'est pas, comme on la présente souvent, un simple artifice technique destiné à faciliter l'échange quand la multiplicité des productions rend le troc impraticable. C'est une nécessité logique, impliquée par l'existence même de la production marchande. En effet, dans une société marchande, la production est découpée en une série d'activités indépendantes, et chaque producteur individuel ne peut acquérir les moyens d'existence multiformes (pain, manteau, voiture,...) dont il a continuellement besoin que par l'échange continu de son propre produit particulier. Pour assurer la continuité de la consommation de tous les producteurs, il faut donc que chaque produit particulier puisse à tout moment s'échanger contre tous les autres : il faut par exemple que le producteur de tables puisse continuellement échanger ses tables contre le pain, les vêtements, etc... dont il a besoin, et donc que ses tables soient continuellement désirées par les producteurs de pain, de vêtements, etc...

Mais la chose est impossible : aucun produit particulier ne peut être désiré à tout moment par tout le monde. Dès lors, pour assurer la continuité de la consommation de tous les producteurs, il faut qu'une marchandise spéciale (et non plus chaque produit particulier) joue le rôle "d'équivalent général", soit désirée et échangeable de façon illimitée.

De fait, il y a toujours eu, dans toute société, une marchandise importante, ainsi désirée par tous : bétail, or argent.... L'existence de cette marchandise "équivalent général" (ou "monnaie") rend possible l'échange comme relation universelle et permanente. Ainsi le producteur de tables acquiert son pain, ses vêtements, etc... en cédant à ses échangistes, non pas des tables (qu'ils ne désirent pas), mais de la monnaie (qu'ils acceptent toujours). Chacun reçoit de la monnaie pour son propre produit et achète avec cette même monnaie les produits des autres producteurs.

C'est la coutume sociale qui transforme une marchandise déterminée en "équivalent général", en monnaie. Les qualités intrinsèques des métaux (solidité, homogénéité, divisibilité) rendent ces derniers particulièrement aptes à

remplir le rôle de monnaie. Progressivement, l'or s'est imposé comme monnaie par excellence, qu'il soit utilisé "en personne" ou qu'il serve de base à d'autres formes matérielles de monnaie (billets, écritures en compte...).

2. La valeur des marchandises s'exprime nécessairement en monnaie

Comment se manifeste le fait que le travail privé d'un producteur indépendant quelconque est en fait du travail social ? Comment se manifeste, en d'autres mots, la valeur d'un bien dans un régime de production marchande ?

Dans un régime de production marchande, la seule preuve qu'un bien incorpore du travail social (utile à la société) réside dans le fait que ce bien est capable de s'échanger contre d'autres biens (qu'il a donc une "valeur d'échange"). Comme d'autre part, dans un régime de production marchande, l'échange se fait par l'intermédiaire de la marchandise "monnaie" (que nous supposons être l'or), la preuve qu'un bien incorpore de la valeur réside dans sa capacité de s'échanger contre une certaine quantité de cette marchandise-or.

La valeur d'une marchandise quelconque se manifeste (s'exprime) donc nécessairement par une certaine quantité d'or contre laquelle elle peut s'échanger. Par quelle quantité d'or exactement ? Cela dépend en principe du temps de travail qu'il faut en moyenne pour produire une unité de la marchandise-or et une unité de l'autre marchandise considérée. Si une table vaut par exemple 2 grammes d'or (plutôt que 1 gramme) c'est parce que tant la production d'une table que celle d'un gramme d'or exigent en moyenne la même quantité de travail.

Si nous considérons trois marchandises (en plus de la marchandise-monnaie), nous pouvons écrire trois relations du type suivant :

1 table	= 20 h. de travail = 2 gr d'or
1 paire de chaussures	= 10 h. de travail = 1 gr d'or
1 kilo de beurre	= 1/2h. de travail = 0,05 gr d'or.

Dans ces relations, les diverses heures de travail constituent les valeurs sociales des différentes marchandises. Les diverses quantités ou poids d'or représentent ces mêmes valeurs, mais exprimées et mesurées dans la marchandise-monnaie : ce sont les *prix* des marchandises.

3. La valeur des marchandises s'exprime en francs

De même que pour exprimer et mesurer des longueurs un certain étalonnage est requis, pareil étalonnage est également requis pour exprimer et mesurer des valeurs. S'agissant d'exprimer et mesurer la longueur des objets, on choisit une "quantité" déterminée de longueur comme *unité de mesure*, et on donne à cette unité un *nom* déterminé, par exemple, le "mètre" : grâce à ce double choix (de l'unité de mesure et de son nom), toutes les longueurs peuvent être exprimées en mètres. S'agissant d'exprimer et mesurer les valeurs, on choisit une quantité d'or comme *unité de mesure* (par exemple 1/2 milligramme d'or), et on donne à cette unité un *nom* déterminé, par exemple, le "franc" (ou la "livre"...) ¹.

On peut alors développer les trois relations antérieures de la manière suivante :

1 table	= 20 h. de travail	= 2 gr d'or	= 4000 F.
1 paire de chaussures	= 10 h. de travail	= 1 gr d'or	= 2000 F.
1 kilo de beurre	= 1/2h. de travail	= 0,05 gr d'or	= 100 F.

Les divers montants en francs représentent toujours les mêmes valeurs sociales qu'auparavant, mais exprimées maintenant par un nom monétaire : on peut les appeler les *prix*

¹ L'unité de mesure et son appellation sont choisies de manière purement conventionnelle (arbitraire), mais en même temps, elles doivent avoir un caractère universel dans une même zone de marché : il faut donc qu'elles soient déterminées par la loi (ce qui constitue une exception à l'hypothèse d'indépendance des producteurs par rapport à toute autorité politico-économique). A noter également que l'or, en tant que marchandise, a une valeur mais, en tant que monnaie, il n'a pas de prix : ce qu'on appelle le "prix de l'or" (1 gr d'or = 2000 frs) dépend en fait de la définition légale de la monnaie (choix de l'unité et du nom).

monétaires des marchandises¹.

C. Valeurs, prix et proportions d'échange

Ayant examiné la fonction sociale et le fondement de l'échange marchand, ayant ensuite saisi comment la valeur des marchandises s'exprime par un certain prix en francs, il est possible d'aborder la question de la proportion d'échange entre les marchandises : est-il vrai que, d'après la théorie marxiste, les marchandises s'échangent en fonction de leurs valeurs respectives ?

Si l'on reprend l'exemple précédent, il apparaît en effet que les proportions d'échange (1 table contre 2 paires de chaussures, par exemple) sont dictées par le prix des deux marchandises (4.000 frs et 2.000 frs) et, plus fondamentalement, par leurs valeurs sociales respectives (20h. et 10h.).

Mais plusieurs remarques doivent être faites ici.

1. Il faut se rappeler tout d'abord que la fonction sociale de l'échange marchand est de réaliser l'allocation du travail dans une société fondée sur l'indépendance des producteurs. Lorsque les marchandises s'échangent, comme ci-dessus, en proportion de leurs valeurs sociales, on peut dire qu'il y a équilibre dans l'allocation du travail : chaque producteur (du moins chaque producteur travaillant dans les conditions moyennes de technique, de durée et d'intensité) obtiendra quotidiennement le même revenu net, et aucun n'aura intérêt à changer de travail et de production. Mais un tel équilibre n'est jamais donné une fois pour toutes : il se modifie constamment sous le coup des progrès techniques, des changements dans la demande, etc... Supposons par exemple que la demande de chaussures augmente : une réallocation du travail social s'impose, en ce sens qu'une quantité plus grande de travail devra être consacrée à la production de chaussures. Sur le marché, l'insuffisance de l'offre par rapport à une demande accrue se

¹ On voit que l'expression monétaire des valeurs est égale à 200 francs pour une valeur sociale de 1 H. Cette expression monétaire des valeurs, qui fait le lien entre les valeurs et prix monétaires, dépend dans l'exemple de la définition légale de la monnaie et de la valeur de l'or ; dans la réalité, elle est influencée en outre par l'inflation.

traduira par une hausse du prix des chaussures, et c'est cette hausse de prix (et donc du revenu net qu'on peut obtenir) qui décidera un certain nombre de producteurs nouveaux à se lancer dans la production de chaussures.

Il convient donc de distinguer deux types de prix monétaires : d'une part les "*prix simples*" (ou "*prix naturels*"), qui sont l'expression en francs de la valeur sociale des marchandises ; d'autre part, les "*prix effectifs*" (ou "*prix de marché*") qui sont les prix en vigueur sur le marché. Dans un régime de production marchande (et moyennant les réserves qui vont être faites ci-dessous), les prix effectifs fluctuent selon les variations des rapports entre l'offre et la demande, et ces fluctuations des prix effectifs constituent le moyen d'assurer les nécessaires réallocations du travail social. Les prix effectifs ne fluctuent cependant pas dans le vide : ils oscillent autour des prix simples, c'est-à-dire des valeurs sociales exprimées en francs. Ainsi donc, les proportions d'échange entre les marchandises sont déterminées à tout moment par les prix effectifs des marchandises ; cependant les valeurs sociales et les prix simples, bien que n'étant pas observables, constituent une norme d'équilibre qui oriente l'allocation du travail social et les proportions d'échange.

2. Les valeurs sociales et les prix simples ne constituent cette norme d'équilibre que dans le cadre des hypothèses qui ont été faites pour définir le modèle théorique de production marchande. Entre autres hypothèses, les producteurs étaient censés être propriétaires de leurs moyens de production. Si l'on remplace cette hypothèse par celle d'une production *capitaliste*, la norme d'équilibre se modifie ; il n'y aura équilibre dans l'allocation du travail social que lorsque les divers capitalistes obtiendront un même taux de profit (non plus un même revenu net comme précédemment), et la réalisation de cet équilibre suppose que les marchandises se vendent à leur "*prix de production*" (non plus à leur "*prix simple*"). Les réallocations du travail social seront toujours induites par des variations dans les prix effectifs (déterminant des variations dans les profits

escomptables), mais ici les prix effectifs fluctueront autour des "prix de production". Ces derniers constituent un chaînon invisible supplémentaire, propre à la production capitaliste, entre les valeurs ou prix simples et les prix de marché : ils ne peuvent donc se comprendre sans référence à ces prix simples ou valeurs dont ils s'écartent en plus ou en moins selon la composition organique du capital (d'où les transferts de plus-value des branches industrielles à faible composition organique vers les branches à composition organique élevée).

3. Que la norme d'équilibre soit le *prix simple* ou le *prix de production*, d'autres hypothèses doivent être vérifiées pour que les *prix effectifs* tendent vers la norme. Rappelons succinctement les hypothèses du modèle théorique initial et voyons ce que signale la théorie marxiste dans tous les cas non couverts par ces hypothèses.

- Le modèle initial de la production marchande suppose que tout le travail social est un travail de *production* de marchandises (travail "productif"). Le travail affecté à la *circulation* des marchandises et de la monnaie rend des "services" indispensables à la production marchande, mais la "théorie marxiste de la valeur" est inapplicable pour déterminer le prix de ces services... qui ne créent pas de valeur. Impossible de préciser, par exemple, la marge commerciale sur une marchandise donnée, le loyer de l'argent, la prime d'assurance pour tel ou tel risque, etc... Ce que précise la théorie marxiste, cependant, c'est que les rémunérations des travailleurs et capitalistes engagés dans ces activités improductives proviennent d'un transfert de valeur ou de plus-value créées dans les activités productives ; et que les capitalistes investissant dans les activités improductives devront obtenir eux aussi, pour l'ensemble de leurs opérations, un taux de profit égal à la moyenne sociale.

- Le modèle suppose que tous les biens sont le *produit du travail humain*. Or certains biens qui ne sont pas le produit du travail humain (qui n'ont donc pas de valeur au sens marxiste du terme) peuvent néanmoins, dans la mesure

où ils sont susceptibles d'une appropriation privée, être échangés contre paiement d'un prix : l'exemple typique à cet égard est la terre vierge. Comme ci-dessus, la théorie marxiste de la valeur n'est pas pertinente pour préciser le niveau de ce prix; elle fait cependant ressortir que le prix reçu pour la vente ou la location d'un tel bien ne peut que constituer un transfert de valeur ou de plus-value en provenance des secteurs productifs.

- Le modèle suppose que chaque producteur ou capitaliste ne fabrique qu'une seule catégorie de produit homogène (ce qui n'exclut pas qu'il puisse transférer ses activités d'une branche de production à une autre en fonction des possibilités de gain alternatives). En cas de *produits joints* (par exemple, le cas d'un boucher qui débite du jambon et du lard), la théorie marxiste de la valeur peut au plus signaler que les prix effectifs des divers produits joints doivent être tels qu'à l'équilibre le revenu net (ou le taux de profit) soit égal à la moyenne ; mais elle ne peut rien dire sur le prix comparé de chacun des produits joints.

- Le modèle suppose que les marchandises sont matériellement *reproductibles*. En effet, si un bien n'est pas reproductible, le problème de la réallocation du travail social vers ce type de bien ne peut même pas être posé. Par conséquent, la théorie de la valeur n'est pas concernée par le prix d'objets *non reproductibles*, tels que les oeuvres d'art originales, les timbres de collection, etc...

- Le modèle suppose enfin qu'il y a *indépendance des producteurs* les uns par rapport aux autres et vis-à-vis de toute autorité politico-économique.

Cette hypothèse garantit le libre déplacement des producteurs d'une branche à l'autre ainsi que la libre fluctuation des prix de marché autour de la norme d'équilibre. L'hypothèse inverse, correspondant nettement mieux à la réalité, est celle d'*accords monopolistes* et de *réglementations* limitant l'entrée des producteurs et/ou fixant des prix différents de la libre concurrence. Dans ce cas,

les prix effectifs différeront à nouveau de la norme d'équilibre (prix simples ou prix de production). La théorie marxiste ne précise pas à quel niveau se situeront ces prix effectifs fixés par les producteurs monopolistes ou les pouvoirs publics ; mais elle met le doigt sur un nouveau transfert de valeur ou de plus-value, transfert consciemment organisé dans ce cas.

En conclusion, il apparaît que la théorie marxiste de la valeur ne vise pas à expliquer le *niveau* précis des prix effectifs. Elle cherche plutôt, d'une part, à appréhender la *signification* même des prix et, d'autre part à préciser les divers *maillons* qui tout à la fois séparent et relient prix effectifs et valeurs (les valeurs s'expriment dans des prix effectifs qui dévient des prix simples tout en dérivant d'eux). En s'interrogeant sur la signification des prix, la théorie marxiste met en relief le caractère relatif et non universel des catégories de marchandises, monnaie, valeur et prix. En précisant les écarts entre prix simples et prix effectifs, elle met en relief la variété des transferts de valeur (spontanés ou délibérés) qui se cachent sous la surface des prix.

Plutôt qu'une théorie des prix, la théorie marxiste de la valeur doit être plus justement considérée comme une théorie du *fondement* des prix. Comment cette dernière s'inscrit-elle dans l'ensemble de la visée théorique marxiste ? L'objectif essentiel de Marx est de comprendre comment le MPC, où domine l'échange de marchandises "entre propriétaires libres et égaux", repose en fait sur l'exploitation des prolétaires par les capitalistes. Cette exploitation n'est compréhensible que si, derrière les phénomènes de salaires et de profits, on parvient à discerner la valeur de la force de travail et, de là, la réalité du surtravail gratuit (la réalité de la plus-value). Dans la visée marxiste, l'explication du *niveau* précis des salaires et des profits est secondaire, par rapport à la compréhension de la plus-value, de l'exploitation. Celle-ci ne peut être appréhendée que si l'on a préalablement tiré au clair les liens généraux existant entre prix et valeurs, mais sans qu'il faille expliquer le *niveau* précis des prix effectifs observés sur les divers marchés des produits et de la force de travail.

II. MECANISATION ET PLUS-VALUE

La deuxième objection à examiner concerne la source du profit capitaliste. La théorie marxiste prétend que le profit capitaliste provient intégralement et exclusivement de la force de travail des salariés, qui seuls peuvent produire un surtravail, une plus-value¹ : celle-ci est la différence entre la durée totale du travail, d'une part, et, d'autre part, la valeur de la force de travail ou temps de travail nécessaire pour assurer la reproduction des travailleurs (pour produire leurs moyens d'existence).

Une telle théorie n'est-elle pas contredite par l'observation la plus courante : les entreprises hautement mécanisées ou automatisées ne "font"-elles pas autant sinon plus de profit que les entreprises reposant davantage sur l'utilisation de main-d'oeuvre ? Cela ne tient-il pas au fait que le progrès technique incorporé dans les machines est lui aussi source de plus-value (source que Marx aurait négligée pour des raisons politiques, ou du moins parce que la technologie n'était guère avancée à son époque) ? Ne peut-on d'ailleurs montrer que les machines fournissent également du surtravail, puisque leur temps de fonctionnement est normalement supérieur au temps de travail nécessaire pour les produire ?

Commençons par récuser la dernière objection, selon laquelle les machines fourniraient un "surtravail" (qui constituerait la source alternative du profit). L'idée est qu'il faut par exemple 10.000 heures pour produire une machine, laquelle va pouvoir travailler pendant 50.000 heures. Mais on compare ici deux choses non comparables : 50.000 heures de "travail" (plus exactement : de fonctionnement) d'une *machine* et 10.000 heures de travail *humain* (présent et passé) qu'il a fallu pour produire la machine. Dans l'analyse marxiste du surtravail (de la plus-value), on compare au contraire des grandeurs effectivement comparables : d'une part le travail

¹ Plus précisément : le profit provient du surtravail des seuls salariés *productifs*. Le problème de la distinction entre travail productif et improductif n'est pas lié aux objections examinées ici.

humain (présent) presté par les salariés, d'autre part le travail *humain* (présent et passé) requis pour produire leurs moyens d'existence.

Cela dit, il faut préciser le rôle exact joué par la technologie et les machines. On va démontrer que, s'il est bien vrai que la *plus-value est créée par les seuls travailleurs* salariés, la technologie et les machines permettent une *redistribution entre capitalistes* de la masse de plus-value créée par l'ensemble des travailleurs. De même que la propriété du sol confère au propriétaire foncier un droit sur une fraction de la plus-value globale du système, l'utilisation de machines et technologies plus avancées confère au capitaliste innovateur un droit sur une partie de la plus-value produite dans d'autres entreprises que la sienne propre.

Cette proposition peut être démontrée à l'aide de l'exemple chiffré repris au tableau et au graphique ci-joints. On y considère une production industrielle quelconque (acier, cacao, ampoules électriques...) réalisée par 4 entreprises capitalistes concurrentes.

L'exemple est construit sur base des hypothèses suivantes :

- La durée de la journée de travail est la même dans toutes les entreprises (8 heures) et la valeur de la force de travail est la même également (4 h.). Il en résulte que le taux de surtravail ou taux de plus-value est identique dans les 4 entreprises ($S/V = 100\%$).

- L'offre est égale à la demande sur tous les marchés. D'autre part, la composition organique du capital est en moyenne la même dans toutes les branches industrielles (ce qui n'exclut pas des différences d'une entreprise à l'autre au sein de chaque branche). Enfin, les diverses entreprises, notamment les 4 entreprises considérées dans l'exemple, sont en pleine concurrence : elles ne sont liées par aucun accord de type monopoliste ni aucune réglementation de prix. Il résulte de ces hypothèses que partout le prix effectif sera exactement égal au prix simple (correspondant à la valeur sociale de la branche) ; les salaires effectifs, notamment, correspondront exactement à la valeur de la force de travail et seront identiques dans les 4 entreprises.

TABLEAU

Entre- prise	T	C + V + S = VAL	Q	c + v + s = val	pv
1	60	720+240+240 = 1200	120	6 + 2 + 2 = 10	13
2	60	560+240+240 = 1040	80	7 + 3 + 3 = 13	13
3	60	560+240+240 = 1040	80	7 + 3 + 3 = 13	13
4	90	420+360+360 = 1140	60	7 + 6 + 6 = 10	13
Ensemble	270	2260+1080+1080=4420	340		13

Entreprise	R - D = P	$p' = \frac{P}{C + V}$	P - S
1	1560 - 960 = 600	62.5 %	+ 360
2	1040 - 800 = 240	30 %	0
3	1040 - 800 = 240	30 %	0
4	780 - 780 = 0	0 %	- 360
Ensemble	4420 - 3340 = 1080	30 %	0

Explication des symboles du tableau et du graphique

- T = nombre des travailleurs (productifs) dans chaque entreprise
- Les majuscules C, V, S, P représentent respectivement le capital constant, le capital variable, la plus-value et le profit totaux (c'est-à-dire, pour la production totale) de chaque entreprise.
- Les minuscules c, v, s, p représentent les mêmes grandeurs, mais cette fois par unité produite
- Q = quantité produite
- VAL = valeur totale
- val = valeur unitaire
- p.v = prix de vente unitaire sur le marché
- R = revenu brut (= Q x p.v)
- D = dépense totale, coût de production total (= C+V)

Note

Pour alléger la présentation du tableau et du graphique, on a supposé que l'expression monétaire des valeurs = 1 franc. Dans ces conditions, les chiffres des colonnes C, V, S, VAL, c, v, s, val expriment aussi bien des heures de travail que des francs (Exemple : "720" exprime aussi bien 720 heures que 720 francs).

Dans la branche industrielle considérée, la technique utilisée varie d'une entreprise à l'autre : l'entreprise 1 est la plus mécanisée, l'entreprise 4 est la moins mécanisée, tandis que les entreprises 2 et 3 travaillent avec une technique "moyenne".

Ces différences dans la technique utilisée, dans le degré de mécanisation, se traduisent par des différences :

1. dans la composition organique du capital ou rapport c/v (ce rapport est plus élevé en 1, plus faible en 4) ;
2. dans les quantités produites (les entreprises ont une capacité de production d'autant plus grande qu'elles sont plus mécanisées) ;
3. dans les valeurs par unité de produit (pour produire une unité, il faut 10 heures de travail - passé et présent - dans l'entreprise 1, 13 heures dans les entreprises 2 et 3, et 19 heures dans l'entreprise 4)¹.

On sait que le prix de vente d'une marchandise ne se fixe pas d'après le temps de travail que requiert tel ou tel producteur individuel pour la produire (qu'il ne se fixe pas d'après les *valeurs individuelles*)², mais qu'il est déterminé par le temps de travail qu'il faut *en moyenne* pour produire cette catégorie de marchandise (qu'il est déterminé par la *valeur sociale* de la marchandise). Dans notre exemple, le prix de vente ne sera ni de 10 (valeur par unité dans l'entreprise

¹ Ces différences dans les valeurs unitaires résultent *uniquement*, dans notre exemple, de différences dans le degré de mécanisation. Dans la vie réelle, elles peuvent résulter *aussi* (mais à titre accessoire le plus souvent) de différences dans les conditions naturelles (fertilité plus ou moins grande des sols) ; dans l'intensité du travail, etc...

² Certains hésitent à suivre Marx (Capital, livre III, tome 1, chap. 10 pp. 194-200) dans l'emploi de terme "valeur individuelle", objectant que la valeur ne peut être que "sociale", et que ce caractère dépend de la sanction du marché. Nous pensons qu'il y a ici confusion entre deux problèmes.

- Premier problème : le travail privé des producteurs 1, 2, 3 et 4 est-il du travail social en ce sens que leur produit trouve acquéreur sur le marché ? La réponse étant affirmative, le travail presté dans chacune des quatre entreprises revêt bien le caractère de valeur.
- Deuxième problème : le prix effectif correspondra-t-il à la valeur par unité dans chaque entreprise individuelle ? La réponse est ici négative, et cette non-correspondance donne lieu, comme on va le voir, à un *transfert de valeur* (plus précisément : un transfert de plus-value) d'une entreprise à l'autre. Il ne s'agit donc que d'un cas supplémentaire (s'ajoutant à tous ceux mentionnés plus haut) de transfert de valeur dû à une différence entre prix effectif et valeur.

la plus mécanisée), ni de 19 (valeur par unité dans l'entreprise la moins mécanisée), mais de 13, soit la valeur par unité dans les entreprises qui travaillent avec une technique "moyenne"¹.

Le prix de vente étant égal à 13, l'entreprise 1 obtient un profit de 600, alors que la plus-value créée par les salariés de cette entreprise n'est que de 240. Le profit additionnel de 360 est exactement compensé par le fait que, à l'autre opposé, l'entreprise 4 ne fait aucun profit (le prix de marché lui permet tout juste de couvrir ses coûts de production $C + V$), alors que les salariés de cette entreprise ont créé une plus-value (ont fourni un surtravail) égale à 360. Les entreprises moyennes, de leur côté, touchent un profit exactement égal à la plus-value créée en leur sein.

Généralisant ces observations, on peut dire (dans le cadre des hypothèses faites pour construire l'exemple) que le *profit total* d'une branche industrielle est égal à la *plus-value totale* créée par les salariés de cette branche (1080 dans l'exemple) ; mais les *différences de mécanisation* d'une entreprise à l'autre *donnent lieu à une redistribution de cette plus-value totale* entre les capitalistes. Cette redistribution s'opère automatiquement par le marché : l'existence d'un prix uniforme, s'imposant à toutes les entreprises, pénalise les entreprises retardataires (qui ont des valeurs individuelles élevées du fait d'un relatif gaspillage de travail humain) et avantage les entreprises les plus avancées (qui ont des valeurs individuelles réduites du fait de l'économie relative du travail humain).

Il faut ajouter que la compensation entre la plus-value gagnée par les entreprises les plus avancées et la plus-value perdue par les entreprises retardataires ne s'opère de

¹ D'une façon plus rigoureuse, le prix de vente normal en libre concurrence s'obtient en divisant la valeur totale de la production de l'industrie (4420 dans l'exemple) par la quantité totale produite par l'industrie (340 dans l'exemple). L'exemple a été construit d'une manière telle que le prix de vente ainsi calculé ($4420 : 340 = 13$) correspond exactement à la valeur unitaire dans les entreprises "moyennes"² et 3 ($1040 : 80 = 13$).

manière exacte que dans le cadre des hypothèses de départ, qui excluent tout autre type de transfert de plus-value. Supposons maintenant que pour l'une ou l'autre raison (demande supérieure à l'offre, composition organique de la branche considérée supérieure à la moyenne, ou entente monopolistique entre les 4 entreprises) le prix de vente soit de 20. Dans ce cas, toutes les entreprises de la branche vont obtenir un profit supérieur à la plus-value créée par leurs salariés. Pas plus que précédemment, ce profit additionnel ne sort du néant : il est pris sur la plus-value totale du système (sur la quantité totale de surtravail qui y a été fourni), et est compensé par une réduction de profit des branches où les conditions sont inverses (excès d'offre, faible composition organique, pleine concurrence). Quant à la répartition du profit additionnel au sein de la branche industrielle favorisée, elle se fera essentiellement à l'avantage des entreprises les plus avancées. Celles-ci bénéficieront au maximum de la différence entre leurs coûts propres (très réduits) et le prix uniforme s'imposant à l'ensemble des entreprises de la branche.

En conclusion, le profit supérieur d'une entreprise techniquement avancée ne doit pas faire illusion. Quelles que soient les circonstances concrètes, la machine incorporant la technologie la plus évoluée ne produit jamais aucune valeur ni aucune plus-value. Ce qui est vrai, c'est que *l'utilisation d'une technologie avancée par un capitaliste particulier met toujours ce dernier dans une situation favorable pour accaparer, au détriment de ses concurrents, une fraction plus ou moins grande de la masse totale de plus-value créée par l'ensemble des travailleurs salariés, et créée uniquement par eux.*