

**TRAVAIL MENAGER ET
RAPPORT SALARIAL
UN ESSAI DE TYPOLOGIE**

par

Michel DE VROEY

Working paper n° 8001

Institut des sciences économiques
Economie et Société
UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN
29, Rue des Wallons - B-1348 LOUVAIN-LA-NEUVE

TRAVAIL MENAGER ET RAPPORT SALARIAL.
UN ESSAI DE TYPOLOGIE ¹

Lorsqu'on expose la théorie marxiste de la valeur on est souvent soumis à des questions portant sur le caractère créateur de valeur de telle ou telle activité précise. Parfois, à première vue, les cas évoqués semblent surtout anecdotiques mais lorsqu'on les examine plus à fond ils ouvrent la voie à des réflexions théoriques fécondes. Du fait qu'ils sont un défi, ils obligent la théorie à se raffiner. Ils permettent donc de tester la cohérence et la capacité de riposte du discours théorique. La présente note trouve son origine dans une question de ce type. Son contenu est le suivant : une femme de ménage (non pas la ménagère mais la servante) crée-t-elle de la valeur ?

Notre réponse à cette question procède en deux étapes. Dans la première nous rappelons quelques principes théoriques fondamentaux à propos des notions de travail, de force de travail et de salaire. Une clarification à leur propos est indispensable comme toile de fond à la seconde partie dans laquelle nous essayons de répondre d'une manière approfondie à la question posée, en l'élargissant à l'ensemble des travaux présentant les mêmes caractéristiques sociales.

1 Je remercie Jacques Gouverneur pour ses remarques et commentaires.

I. QUELQUES REMARQUES CONCEPTUELLES PRELABLES ¹

1. Travail domestique, travail social et travail ménager

Partons de la distinction entre travail domestique et travail social. La première notion se réfère à un travail dont le produit est consommé par son producteur ou échangé à l'intérieur de l'unité sociale de base, disons la famille, selon un schéma de troc ou de don. La seconde se rapporte aux travaux dont les produits ne sont pas consommés par les producteurs ou les membres de leurs familles mais échangés entre les cellules de la société. Dans leur participation au travail social, les individus sont vus comme des rouages de la "société-ouvrier collectif" oeuvrant à sa reproduction.

La distinction n'a rien à voir avec le contenu des travaux. Elle se réfère à une forme sociale de production et d'échange ou, en d'autres termes, à un rapport social. Il n'y a pas de travail social ou domestique qui le soit par nature. Le partage des travaux concrets entre les deux sphères découle de la coutume avec toute la plasticité et la possibilité d'évolution que ceci implique. Par contre, la notion de travail ménager se réfère au contenu d'une activité et non à la modalité sociale de production et de consommation. Il s'agit des tâches d'entretien et de réparation des bâtiments et objets, de préparation des repas, etc...²

¹ Les concepts esquissés ici sont analysés plus en profondeur dans notre étude Travail abstrait, valeur et marchandise. Une réinterprétation de la théorie de la valeur de Marx, (en abrégiation : T.A.M.V.), Cahiers du Département de science économique, Université de Montréal, 1ère partie, cahier n° 7912, 2e partie, cahier n° 7947.

² Dans son ouvrage L'espace ouvrier, Michel VERRET décrit le travail ménager comme suit : "(...) c'est le travail de collecte et de transport (les courses par exemple), de stockage (réfrigération, séchage) de préparation (épluchage, cuisson) par lequel le travail de production des valeurs d'usage (alimentaires par exemple) se trouve conduit pour ainsi dire au seuil de leur réalisation : entendons à l'instant qui précède immédiatement leur usage, et pour les biens fongibles, leur destruction. C'est aussi le travail d'entretien, voire de réparation qui permet, pour les biens durables (parquets, vitres, vaisselle,

Ces tâches débordent le champ des ménages proprement dit, puisque certaines d'entre elles doivent aussi être remplies dans des collectivités non-familiales, dans les entreprises et les administrations. Certes, la distinction entre travail domestique et travail ménager est, quant au choix des termes, une affaire de convention. Mais il est important de prendre conscience que ces appellations renvoient à des axes d'appréhension distincts d'une même réalité, l'axe physico-technique, d'une part, et l'axe social, d'autre part. Autant les notions de travail domestique et de travail social sont mutuellement exclusives, puisqu'elles appartiennent au même axe de lecture, autant celle de travail ménager doit les recouper. En d'autres termes, il peut prendre la forme du travail domestique ou celle du travail social, en fonction de la modalité sociale selon laquelle il est effectué.

2. Marchandise, travail privé et travail abstrait

Les notions de valeur et de marchandise, qui dans nos définitions se recoupent quant à leur champ d'application,¹ ne se réfèrent pas dans notre optique à un contenu particulier. De nouveau, il n'y a pas de marchandise en soi. Celle-ci se définit, non pas selon les caractéristiques physiques des produits, mais en fonction de la forme sociale selon laquelle le travail, dont elle est le produit, est effectué. Quand on dit que la marchandise est le produit du travail abstrait,² ce dernier concept se rapporte à la modalité sociale selon laquelle le travail social se forme dans un système marchand : un travail, généralement collectif,

./.

linge), de conserver ou de restaurer, en vue de l'étalement de leur réalisation, les propriétés des valeurs d'usage. C'est enfin le travail requis par les préliminaires sociaux de la consommation (le dressage de la table p.ex.) et des accompagnements rituels (son service...) (p.131). Ajoutons à cette liste une autre composante : l'ensemble des travaux liés aux soins des enfants.

1 Cfr. I.A.M.V. 1ère partie, p.66.

2 Idem, p.16.

est mis en oeuvre sur l'initiative d'une fraction de capital. C'est ce qu'on appelle du travail privé. Il revient à la vente sur le marché de valider la prétention du travail privé à être reconnu comme du travail social. La vente réalise ainsi le "saut périlleux" par lequel du travail privé est transformé en travail abstrait (c.à.d. en travail social dans la forme spécifique que celui-ci prend dans un système marchand). Si dans l'acception courante on pourrait utiliser les notions de travail domestique et de travail privé comme des synonymes, ce ne peut être le cas dans notre théorie. Le travail privé est une sous-catégorie du travail social, renvoyant au fait que dans un système marchand celui-ci se constitue en deux étapes, contrairement à ce qui est le cas dans un système centralisé.

La marchandise est un rapport social. On ne peut en conséquence affirmer que seuls les biens matériels sont des marchandises. Un service ou "effet utile" est tout aussi susceptible d'être une marchandise qu'un bien matériel, malgré les différences qu'il y a entre eux à d'autres égards. Précisons ce point. Le propre des biens matériels est d'être stockables. Dans leur cas il y a antécédence temporelle de la dépense de travail privé par rapport à sa validation. Au contraire le propre des services est que pour eux dépense de travail et consommation sont simultanés. Il y a concomitance temporelle entre travail privé et travail social. Néanmoins ces deux situations se ramènent au même schéma. Pour le bien matériel, le travail privé consiste en une dépense effective de travail. Pour le service, il consiste en une mobilisation de force de travail au service d'une clientèle potentielle. La nécessité de la validation et la sanction de la non-validation sont communes aux deux cas. Il y a en effet équivalence entre avoir travaillé ou fait travailler pour rien (ce qui se produit en cas de non-vente du bien matériel) et avoir bloqué de la force de travail en vain, pour une clientèle qui n'est pas venue (lorsque le service n'est pas acheté). Dans les deux situations il y a un échec d'initiative marchande, une incapacité à réussir le "saut périlleux" et conséquemment une absence de

formation de revenu, dont la présence aurait été le signe de la participation au travail social.

3. La force de travail et le salaire

Contrairement à ce qui est en général affirmé dans la théorie marxiste, il nous semble que la force de travail n'est pas, à proprement parler, une marchandise et n'a donc pas de valeur¹. Pourquoi ? L'explication doit se faire en deux étapes. Premier argument : elle n'est pas le résultat d'un travail. La procréation n'est pas en effet la mise en oeuvre systématique et coordonnée d'une force de travail agissant sur un objet de travail à l'aide de moyens de travail. Le rejeton entre plutôt dans la catégorie "ressources naturelle" ². Notons que l'appartenance à cette catégorie n'est pas nécessairement définitive. Ainsi lorsque la croissance du bétail et la poussée des fruits sont laissés aux bons soins de la nature, ces biens sont des ressources naturelles. Par contre, lorsque leur production est systématisée et intégrée dans un processus de travail, ils deviennent des marchandises.

Seconde étape du raisonnement : il est certes indéniable que la croissance de cette ressource naturelle qu'est le rejeton implique du travail. Donc, si le rejeton n'est pas le fruit d'un travail, son développement l'est. Seulement, il s'agit de s'interroger sur la forme sociale prise par ce travail. Le développement de l'enfant s'effectue grâce à la consommation de biens ou services, que l'on peut du point de vue de la modalité sociale de leur production séparer en trois groupes : des marchandises, des produits d'un travail directement social³ et des produits du travail domestique. Le travail privé impliqué dans la production des premières est validé lors de leur achat. Les travaux sous-

1 Cfr. les travaux de Lautier et Tortajada, principalement Ecole, force de travail et salariat.

2 Cfr. T.A.M.V., 1ère partie, p.46

3 Idem, p.5.

jacents aux produits du second type sont validés au moment de leur prestation puisque celle-ci est l'effet d'une décision de l'autorité publique. On ne peut donc affirmer, sous peine de redondance, que la vente de la force de travail valide ces travaux. S'il en était ainsi, ils seraient validés deux fois! Reste alors le troisième type de travail, le travail domestique. Effectivement une certaine quantité de celui-ci est dépensé en vue de la formation de la force de travail. Mais ce travail ne peut déboucher sur un processus de validation et de création de valeur car il ne peut y avoir d'échange monétaire au sein de la cellule familiale. Par définition sociale, éventuellement inscrite dans le droit, le travail domestique ne peut prétendre à recevoir une rémunération en argent. Le développement de la force de travail n'est donc pas le produit d'un travail privé. Sa vente n'est pas une validation de travail privé et ne crée dès lors pas de valeur¹. Dans la mesure où nous recoupons les champs de la valeur et de la marchandise, on peut donc dire que la force de travail n'est pas une marchandise.

Mais elle a néanmoins un prix, à savoir le salaire. Nous ne retenons ici que le salaire direct, en écartant le salaire indirect qui permet le financement des produits gratuits issus d'un travail directement social. Le salaire (direct) de référence peut être vu comme une note de frais présentée par le salarié à la société et portant sur la reproduction de la force de travail dans une structure familiale donnée. Le contenu des dépenses autorisées à y figurer dépend du mode de vie normal de la classe prolétaire,² tel qu'il ressort de la coutume, de

1 Ceci est exprimé par Aglietta dans les termes suivants: "Le contrat salarial ne fait pas partie de la réalisation de la valeur par la circulation générale des marchandises. Seules les dépenses des salariés en font partie". Régulations et crises du capitalisme, p.37.

2 La construction de la théorie marxiste du salaire implique comme un préalable le découpage de la société en classes sociales ayant une position spécifique par rapport à la propriété des moyens de production et un mode de vie particulier. Dans le mode de production capitaliste, les deux classes fondamentales sont le capital et le prolétariat. Une analyse plus fouillée oblige cependant à prendre en compte d'autres classes et à introduire des fractionnements ./.

l'état des forces productives et du rapport de force global entre les classes. Le mixte entre reproduction domestique (les besoins qui ne peuvent être inscrits sur la note de frais) et la reproduction marchande (ceux qui le peuvent) varie avec les conditions de l'accumulation et le type de régulation dominant. Le salaire direct ne se rapporte donc pas à l'ensemble des besoins de reconstitution mais seulement à ceux qui prennent la forme de marchandise. Sa grandeur de référence est liée à la quantité et aux prix des diverses marchandises dont la consommation est socialement jugée indispensable à l'intégration sociale des travailleurs et de leurs familles, de telle sorte que la participation au rapport salarial puisse se perpétuer dans le temps sans encombres. Il va de soi que dans son organisation interne cette note de frais n'est pas absolument rigide bien qu'on doive quand même y trouver un "pattern" d'ensemble. Des compensations peuvent être opérées à l'intérieur de l'enveloppe totale. Un élément de consommation peut par exemple être privilégié (une voiture plus luxueuse) au dépens de la consommation dans d'autres domaines.

Contrairement à une opinion courante, la théorie marxiste du salaire ne débouche pas sur la prédiction d'une paupérisation des salariés. Au contraire, la consommation de masse, avec l'élargissement du panier de consommation qu'elle implique, est intégrée comme un des traits de l'accumulation intensive caractérisant nos sociétés¹. En réalité le développement du capital dépend des rapports en valeur. Le système tend

./supplémentaires : la petite bourgeoisie, producteurs indépendants participant à l'échange marchand mais non au rapport salarial ; la nouvelle bourgeoisie, c-à-d les salariés participant à la fonction de capital et qui de ce fait sont moins ou ne sont pas exploités ; les sous-prolétaires, agents ne participant pas, ou en tout cas d'une manière régulière, au rapport salarial. Le prolétariat regroupe selon nous l'ensemble des offreurs de travail qui n'ont pas les ressources financières ou la formation pour devenir soit producteurs indépendants soit salariés participant à la fonction de capital.

1 Cfr. M. Aglietta, op.cit., p.73.

à régir la valeur totale des marchandises salariales de telle sorte que la grandeur du taux de plus-value permette la reconstitution du taux de profit. Ceci peut impliquer, entre autres choses, une baisse de la valeur totale des marchandises salariales mais rappelons qu'il peut y avoir concomitamment baisse de cette valeur et hausse du salaire réel (càd le contenu physique des marchandises achetées avec le salaire monétaire¹). Il suffit pour cela que la diminution relative de la première soit supérieure à l'accroissement relatif du second. En termes du contenu concret de la consommation, la théorie marxiste se borne à affirmer qu'aujourd'hui pas moins que dans le temps, le montant salarial ne donne pas de "distance à la nécessité", pour reprendre en la changeant de contexte l'expression de Bourdieu². Même si en Belgique le salaire réel a doublé de 1947 à 1968 et encore augmenté d'environ 50% de 1968 à 1978, il n'empêche que le salaire monétaire reste juste suffisant pour assurer la consommation permettant la participation au mode de vie normal, en-deça duquel l'intégration sociale deviendrait hasardeuse. Le mode de vie s'est donc élargi mais sans amélioration quant à la distance par rapport à la nécessité. Ceci a une double connotation. En premier lieu, la consommation normale épuise tout le salaire. Satisfaire les besoins socialement jugés nécessaires entraîne des fins de mois difficiles³. L'enveloppe totale de la note de frais ne permet pas d'inclure d'autres dépenses que celles qui correspondent au mode de vie standardisé : un certain type de logement, de dépenses vestimentaires et alimentaires, de consommation culturelle, de vacances, de moyens de transport, etc... Il s'en suit également que le salaire par sa dimension bloque les prolétaires dans leur position de classe. Ils ne peuvent épargner pour changer de statut et devenir soit des petits capitalistes, soit des producteurs indépendants. La seule possibilité de promotion

1 Cfr. J. Gouverneur, Eléments d'économie politique marxiste, p.185.

2 Pierre Bourdieu, De la distinction, p.198.

3 Les membres de la bourgeoisie peuvent également connaître des fins de mois difficiles mais c'est à propos d'une norme de consommation plus large que celle permise au prolétariat.

réservée à une minorité de fils de prolétaires est de passer dans la classe intermédiaire des salariés hautement qualifiés et/ou exerçant une fonction capitaliste.

Telle est la condition prolétaire, aujourd'hui comme hier. Si le terme est devenu désuet, ce qu'il désigne nous paraît toujours d'actualité. Cette condition se distingue d'une part des modes de vie de la petite bourgeoisie et de la bourgeoisie, dans lesquels est présente cette distance à la nécessité qui fait défaut au prolétariat, et, d'autre part, de celui du sous-prolétariat dans lequel il y a ni mode de vie décent ni, non plus, participation régulière au travail social.

4. Le travailleur salarié et le producteur indépendant

Traditionnellement les exposés de la théorie marxiste reposent sur une série de simplifications. Ainsi on suppose qu'il n'y a que deux classes en présence, la classe capitaliste et le prolétariat, qu'elles ne sont pas fractionnées, que seuls les salariés livrent du travail productif, etc... Mais pour la résolution du problème que nous traitons ici, il faut nuancer les choses au moins sur un point, en considérant le fait que des marchandises peuvent être produites par des agents qui ne sont ni des salariés ni des capitalistes mais des producteurs indépendants. Dans les paragraphes qui suivent nous comparons le statut théorique de ceux-ci avec celui des salariés¹. La confrontation porte sur les quatre points suivants : la position de classe, la modalité de participation au travail social, le fait de l'exploitation, la présence d'un rapport de soumission. Pour la facilité nous faisons une présentation juxtaposée des deux catégories.

1 Soulignons deux limitations de notre approche. D'une part nous ne considérons que les salariés de base formant le prolétariat tel qu'il a été défini à la note 1 p.6-7. D'autre part, nous ne parlons que des salariés engagés dans des activités productives, c-à-d produisant des marchandises. Cfr. I.A.M.V., 1ère partie, p.51.

TRAVAILLEUR SALARIE

PRODUCTEUR INDEPENDANT

I. Position de classe

- Prolétaire n'ayant d'autres ressources que la vente de sa force de travail et n'ayant donc pas les moyens financiers ou le bagage de qualification suffisant pour devenir producteur indépendant ou pour participer à la fonction de capital.
- Propriétaire des moyens de production ou détenteur d'une qualification permettant d'exercer une profession indépendante.

II. Modalité de participation au travail social

- a) Vente de sa force de travail à une unité de capital.
- a) Non-vente de sa force de travail, non-achat de la force de travail d'autrui.
- b) Le choix de production est effectué par le capital. L'objectif de l'embauche n'est pas la production d'un bien ou service consommé par le capitaliste mais celle d'une marchandise destinée à la vente. La logique présidant à l'ensemble de l'opération est l'obtention d'un profit.
- b) Le producteur indépendant est formellement libre de ses choix de production. Les produits de son travail ne sont pas destinés à sa propre consommation mais à la vente sur le marché dans le but d'en retirer un revenu assurant la subsistance et le maintien du statut du producteur et de sa famille.
- c) La marchandise, qu'elle soit un bien matériel ou un service, est la propriété de l'unité de capital. Le revenu de la vente lui échoit donc. De même, le capital supporte en principe la sanction de l'échec de validation. Le salarié ne supporte pas directement cette sanction. Il touche son salaire aussitôt qu'il a presté ses heures (soit en livrant effectivement du travail, soit en étant à la disposition de la clientèle). En d'autres termes, le salaire est lié à la vente de la force de travail et non à celle de la marchandise issue du travail. Indirectement, le sort du salarié est cependant
- c) La marchandise est la propriété du producteur indépendant. La formation de son revenu est liée à la vente des marchandises. Il supporte directement les pertes résultant d'une validation non-plénière ou d'une validation à un taux inférieur au taux d'équilibre.

lié à celui de l'unité de capital dans la mesure où il peut perdre son emploi suite aux échecs marchands.

- d) Modalité de la validation du travail privé selon le caractère matériel ou non de la marchandise.
Si elle est un bien matériel, il y a antécédance de la livraison du travail privé (en général collectif) par rapport à sa validation. Celle-ci a lieu au moment de la vente du bien. Si la marchandise est un service, il y a simultanéité entre la prestation effective du travail et sa validation. La non-validation consiste ici en une absence de mise au travail d'une force de travail engagée, payée et maintenue à la disposition de la clientèle.

- d) Modalité...

Si la marchandise est matérielle, il y a antécédance de la livraison du travail privé (individuel cette fois) par rapport à sa validation. Celle-ci a lieu au moment de la vente de la marchandise. La non-validation consiste en la non-vente du produit existant. Si la marchandise est un service, il y a concomitance. Dans ce cas, la non-validation consiste en l'absence de prestation du service faute de clientèle.

Si l'on synthétise les points c) et d) on peut construire le tableau suivant. Les colonnes présentent quatre statuts de producteurs et les lignes les deux critères (c et d)

	1 Salarié produisant un bien matériel	2 Salarié produisant un service	3 Producteur indépendant produisant un bien matériel	4 Producteur indépendant produisant un service
c) Condition de la formation du revenu	La formation d'un revenu pour le travailleur (le salaire) est liée à la vente de sa force de travail et non à celle de la marchandise	idem que 1 c.	La formation du revenu du producteur indépendant est liée à la vente de la marchandise	idem que 3c.
d) Relation entre la livraison du travail et la validation.	antécédance	simultanéité	antécédance	simultanéité

On constate donc que le regroupement entre les catégories s'effectue différemment selon les critères mis en oeuvre. Pour la ligne c, il y a similitude entre les colonnes 1 et 2, d'une part, et 3 et 4, d'autre part. Pour la ligne 1, ce sont les colonnes 1 et 3, d'une part, et 2 et 4, d'autre part, qui peuvent être regroupées. Ceci aura une certaine importance pour la suite de notre réflexion.

III. Exploitation¹

Le salariat est la forme spécifique du rapport d'exploitation entre les classes dans le mode de production capitaliste. L'exploitation capitaliste consiste en l'obtention d'une plus-value s'exprimant monétairement comme une masse de profit. Elle découle du fait que la valeur créée par la force de travail est supérieure à la valeur totale des marchandises nécessaires à sa reconstitution. La plus-value ne résulte pas d'un dysfonctionnement des échanges marchands. Pour le souligner Marx la dégage dans la situation hypothétique d'un équilibre intégral des échanges. Si globalement il n'y a pas équilibre sur les marchés de la force de travail ou sur ceux des marchandises salariales, des profits ou des pertes de circulation inter-classes peuvent surgir, venant s'additionner ou se soustraire au profit d'exploitation pour former le profit total disponible pour l'accumulation et la consommation des capitalistes.

Le concept de plus-value ne peut s'appliquer aux producteurs indépendants, puisqu'il est lié à la vente de la force de travail. A l'équilibre le producteur indépendant, fonctionnant selon la norme d'efficacité moyenne de sa branche, touche un revenu net qui est l'expression monétaire de la valeur qu'il a créée (revenu horaire net d'équilibre du producteur indépendant). Mais s'il ne peut être la victime d'une exploitation capitaliste au sens strict, il peut l'être d'une "spoliation de marché" si les conditions de marché (structure de marché ou rapport offre-demande) sont telles qu'il ne peut vendre ses marchandises à un prix qui lui assurerait ce revenu. Il est alors victime d'une perte de circulation. Symétriquement, il peut se trouver dans une situation de marché avantageuse qui lui permettrait d'avoir un revenu supérieur à la moyenne (profit de circulation). On ne peut pas confondre l'exploitation capitaliste et la spoliation marchande. Derrière les deux il y a certes ultimement une livraison de travail gratuit mais les mécanismes sous-jacents sont distincts. L'une trouve son origine dans l'achat de la force de travail, l'autre dans des facteurs de marché.

¹ La compréhension du raisonnement qui suit implique que l'on connaisse la distinction entre profit d'exploitation et profit de circulation. Cfr. T.A.M.V., 2e partie, p. 108.

IV. La soumission

Le rapport salarial implique que sur les lieux de travail et pour la durée de celui-ci le salarié est soumis, dans le cadre de la réglementation sociale en vigueur, à la discipline d'entreprise. Il doit obéir au capital et à ses représentants et accepter leur contrôle.

Le producteur indépendant est son "propre patron". Il n'a d'ordres à recevoir de personne.

II. LE STATUT DES TRAVAILLEURS MENAGERS

Après ces éclaircissements nous pouvons revenir à notre question de départ : les travailleurs ménagers créent-ils de la valeur ? A la lumière des réflexions qui précèdent, il apparaît d'emblée que, formulée ainsi, la question est mal posée puisque la notion de travail ménager renvoie à un contenu d'activité tandis que celle de valeur se réfère à une forme sociale. Selon nos définitions, répétons-le, le travail ménager en soi n'est ni créateur ni non-créateur de valeur. Tout dépend du rapport social dans lequel il s'effectue. S'il est livré par un membre de la cellule familiale il ne peut être créateur de valeur. Cette possibilité ne peut surgir que lorsqu'il ne prend pas la forme domestique. Concrètement, le travail de la ménagère doit d'office être exclu de la suite de notre investigation. Son produit n'entre pas dans le champ de la valeur. Par contre notre attention doit se concentrer sur les travaux ménagers qui ne s'insèrent pas dans la forme domestique, c'est-à-dire ceux qui sont fournis par des femmes de ménage, des domestiques, des chauffeurs de maître, des salariés d'entreprise de nettoyage etc..., le propre de ces travaux étant qu'ils sont livrés contre une rémunération¹. Pour aller plus loin dans l'analyse il faut préciser le rapport social dans lequel ce "travail ménager non-domestique" s'inscrit.

¹ Attention aux pièges du langage : le travail ménager effectué par des domestiques est un cas de "travail ménager non-domestique" !

Il s'agit de prendre en considération les statuts à la fois des travailleurs ménagers et de leurs employeurs. Les cinq configurations suivantes seront étudiées :

1. Les employés de maison (domestiques, femmes d'ouvrages, chauffeurs) engagés par des particuliers ¹.
2. Les travailleurs ménagers vendant leur service à une firme privée productive ², sans cependant figurer sur la feuille de paie de celle-ci.
3. Les travailleurs ménagers engagés comme salariés par les firmes dans lesquelles ils effectuent leur tâches ménagères.
4. Les travailleurs ménagers engagés comme salariés par une firme d'entretien louant ses services à une firme privée.
5. Les travailleurs ménagers engagés comme salariés par une firme d'entretien louant ses services à des particuliers.

Ces différents cas peuvent être intégrés en un tableau de la manière suivante :

Cas	Statut du fournisseur du service ménager		Statut de l'utilisateur du service ménager
1	Producteur indépendant		Particulier
2	Producteur indépendant		firme
3	Salarié	de la firme utilisatrice	firme
4		d'une firme d'entretien	firme
5		d'une firme d'entretien	Particulier

1 Le terme d'employés de maison sera réservé aux travailleurs ménagers engagés par des particuliers et qui ne sont pas des salariés d'une firme d'entretien.

2 Une analyse plus fouillée impliquerait que nous étudions parmi les cas des employeurs qui ne sont pas des particuliers, en plus de la firme privée productive, ceux de la firme privée non-productive et de l'organisation publique. Dans l'analyse qui suit nous nous bornons cependant à envisager le cas de la firme productive. Lorsque nous parlons de firme privée il est sous-entendu que ses activités sont productives.

Comme nous le verrons, la probabilité d'apparition des différents cas n'est pas identique. Certaines articulations sont plus plausibles que d'autres. Mais nous les examinerons toutes, à la fois pour une raison d'exhaustivité et parce que les cas moins probables sont néanmoins utiles à titre de jalons théoriques.

1. Les employés de maison

Le fait de pouvoir engager un ou des employés de maison, que ce soit pour quelques heures ou à temps plein, est en général significatif d'une distance par rapport à la nécessité. Cette dépense n'entre pas dans la note de frais des prolétaires. Seuls les membres de la bourgeoisie ou de la petite bourgeoisie peuvent se la permettre. L'engagement se justifie par le fait que pour des raisons de "rang" ou "d'apparat", la masse de travail ménager est très important et/ou que l'employeur(se) veut diminuer son travail domestique, éventuellement pour pouvoir se présenter sur le marché de la force de travail.

Notre objectif est maintenant de préciser le statut théorique des employés de maison. Créent-ils de la valeur ? Sont-ils des prolétaires ? Participent-ils au rapport salarial ? Sont-ils exploités ? Pour répondre à ces questions nous avançons une succession de thèses qui ensemble tendent à brosser le portrait des employés de maison comme une catégorie hybride entre le travailleur salarié et le producteur indépendant. Ces thèses sont les suivantes :

- a) Contrairement à la première impression, les employés de maisons sont des producteurs indépendants et non des salariés.
- b) Ils appartiennent pourtant au prolétariat.
- c) S'ils sont exploités, il ne peut cependant s'agir d'une exploitation capitaliste au sens strict, fondée sur l'extorsion d'une plus-value.
- d) Tout en étant des producteurs indépendants, ils sont placés dans un rapport de soumission vis à vis de leurs "patrons-clients".

a) Les employés de maison sont des producteurs indépendants et non des salariés

Rappelons les caractéristiques du rapport salarial ¹. Il se produit lorsqu'un prolétaire vend sa force de travail à une unité de capital en vue de la fabrication (bien matériel) ou de la prestation (service) d'une marchandise. La force de travail est achetée par le capital en vue d'être intégrée dans une consommation productive, c'est-à-dire dans un processus de travail dont l'aboutissement est une marchandise. Le contrat salarial est un échange marchand portant sur une non-marchandise, la force de travail. Il ne comporte en lui-même aucune validation de travail privé, aucune création de valeur. Mais sa raison d'être réside dans l'espoir d'une validation ultérieure ayant lieu lorsque la marchandise sera vendue et portant sur le travail privé presté par les salariés.

Par contre, dans le cas des employés de maison la transaction porte sur une marchandise, à savoir le service ménager presté. En conséquence et contrairement à ce qui se passe dans le rapport salarial, elle comporte une validation (celle du travail privé bloqué par le prestataire de service potentiel attendant la clientèle) et donc une création de valeur.

La différence théorique entre ces deux types d'échanges, l'achat de la force de travail et celui du service ménager, est cependant obscurcie par différents facteurs. Notons en premier lieu que le danger de confusion déborde le cas particulier étudié ici. En fait elle peut se produire pour tout service vendu par un producteur indépendant. Prenons par exemple le cas du médecin ou du coiffeur. On pourrait dire qu'ils vendent leur force de travail pour le temps d'une consultation ou d'une coupe de cheveux. La prestation d'un service est toujours en même temps une dépense de force de travail. Le critère de différenciation est que l'achat de force de travail est une opération médiate - elle vise à faire produire une marchandise -

¹ Ces caractéristiques se rapportent au travail salarié productif.

tandis que l'achat du service trouve sa finalité en lui-même. En d'autres termes, on ne peut confondre une opération marchande portant sur la force de travail elle-même avec une opération portant sur le produit de la mise en oeuvre de la force de travail. Selon nous, le terme de rapport salarial doit être réservé au premier de ces cas. Autrement il aurait une acception beaucoup trop large, puisqu'il se rapporterait à l'ensemble des contrats portant sur la fourniture d'un service. La différence entre les statuts de producteur indépendant et de salarié et le fait que l'employé de maison appartient à la première catégorie apparaît également lorsqu'on compare les échecs des deux types d'opérations marchandes. D'un côté, la non-vente d'un service par un producteur indépendant est similaire dans ses effets à la non-vente de sa force de travail par le prolétaire. Dans les deux cas le résultat est une non-formation de revenu. Mais d'un autre côté, la non-vente du service du travailleur salarié n'est pas équivalente, à la non-vente de sa force de travail par le prolétaire, car le travailleur salarié dont le service n'a pas été acheté touche quand même son salaire. Présentons ceci sous la forme d'un tableau.

Trois contextes d'échec marchand

<u>Cas 1 : un vendeur de force de travail ne trouvant par d'emploi</u>	<u>Cas 2 : un service non acheté lorsque le prestataire est un travailleur salarié</u>	<u>Cas 3 : un service non acheté lorsque le prestataire est un producteur indépendant</u>
Il y a une absence de formation de salaire. On ne peut cependant parler d'un échec de validation puisqu'aucun travail privé n'a été mobilisé ou mis en oeuvre. Il y a absence de travail privé.	Le travailleur touche son salaire qui est lié à l'engagement de la force de travail et non à la vente du service. Absence de validation et de création de valeur non pas à cause d'une absence de travail privé (comme dans le cas 1) mais suite à une mobilisation à mauvais escient du travail privé. Sauf transfert, la perte est supportée par le capitaliste.	Il n'y a pas de formation de revenu pour le producteur indépendant. Comme au cas 2, absence de validation suite à une mobilisation à mauvais escient du travail privé.

En second lieu, différentes caractéristiques propres au service ménager contribuent à obscurcir son caractère de marchandise. Il y a d'abord le fait que son contenu est multiforme. Il ne consiste pas en une tâche unique mais en une série d'activités. Si celles-ci étaient prestées par des agents différents leur caractère marchand apparaîtrait plus clairement (par exemple si comme dans le temps, un marchand ambulant vendait de la soupe, si un autre lavait les vitres, etc ...). De plus, l'objet de la transaction marchande est parfois déguisé : au lieu de porter explicitement sur la définition des tâches à accomplir, l'accent est mis sur la durée totale de temps durant laquelle elles sont à accomplir. On achète x heures de "bonne à tout faire" ! Mais cela ne change pas le caractère marchand de la transaction. La différence est la même que celle qui existe entre le fait de prendre un taxi pour une course ou d'engager un chauffeur à la journée. Le prix global sera un multiplicateur du prix d'une seule opération, en tenant éventuellement compte dans le cas du taxi de l'annulation des temps d'attente.

Notons par ailleurs que le rapport vendeur-client tend à se modifier lorsqu'un client unique se substitue à un nombre dispersé de clients. Le client devient alors un patron sans être pour autant un patron capitaliste car ce dernier ne consomme pas lui-même le service fourni par la force de travail et n'est donc pas en même temps patron et client. Il ne faut pas confondre un contrat d'exclusivité de fourniture de service, même si formellement il apparaît comme un contrat d'emploi, et un contrat salarial. Le terme d'embauche qui peut être utilisé pour les deux cas l'est alors dans un sens différent. Si on le néglige, on est amené à penser que le vendeur de service lié à un client unique est pour autant un salarié. Nous concluons donc que l'employé de maison, tant qu'il n'est pas engagé par une firme d'entretien, est un producteur indépendant, bien que d'un type particulier de telle sorte que sa situation sera souvent encore moins "rose" que celle du salarié, comme nous le verrons

dans un instant. Il vend un service spécifique pour lequel il reçoit une rémunération qui dans l'ordre théorique appartient à la catégorie "revenu du producteur indépendant" plutôt qu'à celle de salaire. La différence théorique se reflète d'ailleurs dans l'ordre sémantique puisque ce revenu reçoit un nom particulier, celui de gages.

b) L'appartenance au prolétariat

L'analyse qui précède devrait nous amener à prétendre que les employés de maison ne sont pas des prolétaires, puisque les catégories de producteur indépendant et de prolétaire ont été définies comme mutuellement exclusives. Mais le cas étudié nous oblige à nuancer l'analyse initiale. En fait, selon nous, ils appartiennent au prolétariat mais leur spécificité réside dans le fait qu'ils trouvent à leur problème de subsistance une issue autre que la vente de leur force de travail. Il ne faut cependant pas en déduire qu'il s'agit d'une solution plus avantageuse. Au contraire, elle est souvent adoptée faute d'avoir pu trouver un emploi salarial. Si le service ménager est une marchandise susceptible d'être présentée au marché par des indépendants, sa particularité est cependant qu'il n'existe aucune ressource financière ou qualification spéciale, de mise en général pour les services fournis par des producteurs indépendants. C'est une branche sans aucune barrière à l'entrée. Il est vrai que dans la pratique les employés de maison ne sont pas propriétaires de leur moyen de travail. Mais, la raison n'en est pas principalement d'ordre économique car la dépense impliquée par leur achat est relativement minime. Elle serait plutôt d'ordre symbolique ou idéologique. Il s'agirait d'accentuer le rapport de soumission et de conforter le principe que, du point de vue de leur rémunération, les employés de maison sont assimilés aux prolétaires plutôt qu'aux producteurs indépendants. Ces deux traits sont examinés dans les deux sections suivantes.

c) L'exploitation

L'exploitation capitaliste proprement dite trouve son fondement

dans le rapport salarial et l'extorsion de plus-value qui l'accompagne. On ne peut dès lors parler de plus-value à propos des employés de maison. Pourtant on devine qu'ils sont exploités, c'est-à-dire qu'ils livrent du travail gratuit. Mais cela se produit sous une autre forme que dans le cas du salariat. Pour le comprendre il faut de nouveau se référer à la situation des producteurs indépendants classiques, protégés par une barrière de qualification ou d'investissement minimums. Le principe régissant leur rémunération est le suivant : sauf transferts de revenus découlant de facteurs de marché, le prix des services qu'ils fournissent a tendance à se fixer à un niveau tel que leur revenu net corresponde à l'expression monétaire de la valeur qu'ils créent. Au contraire des salariés, à l'équilibre ils empochent la contre-partie monétaire de la totalité de la valeur créée. Certes cette situation d'équilibre n'est jamais réalisée. Il y a toujours des producteurs indépendants qui sont dans une position de pouvoir de marché et de rapport offre-demande avantageuse, leur procurant des profits de circulation, et d'autres qui sont dans la situation inverse et subissent en conséquence des pertes de circulation. D' où les disparités de revenus à l'intérieur de la catégorie d'ensemble. Mais elles s'expliquent par les déséquilibres, éventuellement structurels, des marchés.

Or notre thèse à propos des employés de maison est que, même s'il n'y avait aucun déséquilibre de marché, le principe général ne jouerait pas pour eux. Cela s'explique par le fait qu'ils ont un double statut. Ils sont en même temps prolétaires et producteurs indépendants. Si du point de vue de leur position formelle dans les transactions marchandes ils sont des producteurs indépendants, la référence en oeuvre pour la détermination de la grandeur de leurs gages n'est pas la valeur créée, s'exprimant dans le revenu d'équilibre du producteur indépendant, mais la valeur des marchandises de reconstitution de leur force de travail, c'est à dire le principe de mise pour le salariat. En ce qui concerne la rémunération, leur statut de prolétaire prime donc sur celui de producteur indépendant. Ceci est évidemment tout à l'avantage de leurs

employeurs, qui bénéficient ainsi d'une ristourne permanente. Au lieu de payer l'heure de travail social au niveau de son expression monétaire, ils ne doivent déboursier que le montant monétaire exprimant sur une base horaire l'exigence de reconstitution de la force de travail ¹.

Mais les employeurs de domestiques ne sont pas pour autant dans la même position structurelle que les capitalistes. Ceux-ci empochent un profit résultant de la différence entre le chiffre d'affaires total et ce qu'ils définissent comme leurs frais de production. L'employeur du domestique lui, ne retire aucun revenu de cet engagement. Son gain ne peut dès lors consister en une différence entre recettes et dépenses. Il prend plutôt la forme d'un "moins à payer", d'une économie sur une dépense. Derrière les deux phénomènes, il y a évidemment du travail gratuit mais de nouveau les mécanismes sont différents.

Le tableau reste incomplet tant qu'on ne spécifie que le marché des employés de maison présente une autre particularité. Etant donné le type de travail et le rapport de soumission particulier qu'il comporte (cfr. le point suivant) les offreurs sur ce marché appartiennent souvent à ce qu'on appelle une force de travail secondaire. Il s'agit d'agents discriminés, principalement pour des raisons de racisme, de sexisme ou de nationalité. Deux traits caractérisent leur situation sur le marché de l'emploi. D'une part, ils ne peuvent se présenter qu'en deuxième rang à l'entrée sur les marchés, après les offreurs de force de travail "normaux". Ceux-ci sont toujours la préférence. Résistent pour la force de travail secondaire les places non voulues par la force de travail primaire. D'autre part, il y a une disparité de salaire pour un même type d'emploi. Il y a surexploitation. La distinction entre les types de force de travail entraîne une dissociation du concept global de taux de plus-value en deux taux distincts : l'engagement de la

¹ Lorsque le vendeur de service ménager cesse d'être un producteur indépendant pour devenir une firme de nettoyage, la position structurelle de ces firmes leur permet de fixer le prix du service à un montant axé sur la valeur créée (cfr. plus loin).

force de travail secondaire procure un taux de plus-value supérieur à celui qui résulte de l'engagement de la force de travail primaire. La disparité de salaire se produit en tout cas pour la discrimination raciale et sexuelle ¹, bien qu'avec un fondement différent pour chacune d'elles. Dans la première, le préjugé raciste selon lequel "ces gens ont moins de besoins et vivent autrement que nous", aboutit à ce que leur note de frais autorisée soit inférieure. Dans le cas d'une discrimination sexiste, le salaire est inférieur parce qu'il est vu comme un appoint visant à remplacer du travail domestique par des marchandises et à payer les frais nouveaux entraînés par l'entrée de la femme sur le marché de l'emploi ². Lorsqu'on ajoute par ailleurs le fait qu'il est souvent plus économique pour l'employeur de prendre directement en charge certains aspects de la reconstitution des employés de maison en les payant en nature, on comprend que l'ensemble de ces éléments aboutisse à ce que les revenus moyens des employés de maison soient normalement inférieurs à ceux des salariés. Le seul facteur pouvant aller à l'encontre de cette tendance est la rareté des offreurs par rapport à la demande, avec la surenchère que cela entraînerait.

d) La soumission

Comme nous l'avons vu, dans le cas du service ménager, le client reçoit le statut de patron. Ceci implique évidemment un rapport de domination. Si celui-ci est également présent dans le rapport salarié, on peut sans doute avancer l'idée qu'il est encore plus fort dans le cas étudié ici. D'une part, la relation est duelle, allant d'une personne à l'autre. La place du subjectif est plus importante. Les recours hiérarchiques, les tampons institutionnels, la protection des réglementations sociales sont minimales. En conséquence, par exemple,

¹ La discrimination selon la nationalité ne jouerait, elle, que pour se procurer un job.

² Cfr. notre étude Salaire et norme de consommation.

la durée de travail des employés de maison est souvent supérieure à celle des salariées. D'autre part, l'objet même du travail fait pénétrer une personne dans l'intimité d'une autre, pas comme expert (ce qui serait le cas par exemple d'un médecin) mais comme un inférieur qui doit être en même temps invisible et disponible. Certaines tâches sont humiliantes. Le fait que le travail s'effectue dans l'espace intérieur d'une famille et porte sur des tâches que l'on effectue par ailleurs dans son propre foyer rend la distanciation plus difficile. Comme l'écrit Fraisse :

"Il n'y a évidemment rien de tel qu'un espace privé, famille et vie affective, pour compliquer une relation salariée (conception inappropriée selon nous, MDV), pour engendrer l'oppression et l'exploitation facilement recouverte de mauvaise foi et de méconnaissance : 'je ne m'en sors pas, j'ai des problèmes' dit la femme du foyer trop prisonnière de ses propres difficultés pour voir dans l'employée de maison autre chose que l'instrument interchangeable nécessaire à sa survie. De son côté, l'employée, qui se doit d'être la plus transparente possible, est justement envahie d'affects et de pensée qui n'ont souvent rien à voir avec un travail professionnel 'habituel'. L'espace privé d'autrui est trop empreint de subjectivité" ¹

2. Le travailleur ménager est un producteur indépendant vendant ses services à une firme

Une firme achète les services de travailleurs ménagers sans cependant leur donner un statut de salarié. Le contenu de ces activités ne sera pas identique à ce qu'il est lorsque l'acheteur est un particulier. Ici les tâches portent principalement sur la maintenance et le nettoyage et sur les activités ostentatoires (par exemple chauffeurs de direction). Les travailleurs sont assimilés aux autres prestataires de service indépendants, comme les avocats ou les comptables extérieurs. Le service ménager prend alors la forme de la marchandise mais, comme au cas précédent et pour la même raison, celle-ci est sous-payée. Le fonde-

¹ Geneviève Fraisse, Femmes toutes mains, Essai sur le service domestique, p. 36.

ment de la grandeur de son prix n'est pas la valeur créée mais les exigences de reconstitution de la force de travail, en tenant compte, en plus, du fait éventuel qu'elle est une force de travail secondaire.

La spécificité de ce cas par rapport au précédent réside dans le fait qu'ici nous sommes en face d'un processus de consommation productive aboutissant à la création d'une marchandise. Le travail ménager fait partie du travail socialement nécessaire à l'activité productive, même si c'est à titre d'intendance. Il constitue en fait un exemple particulier d'une problématique plus large. Illustrons-le en regardant une firme donnée dans laquelle il y aurait précisément des travailleurs ménagers extérieurs. Nous commençons par supposer qu'elle connaît une situation d'équilibre, tant pour ses "inputs" (les marchandises achetées) que pour son "output" (la marchandise vendue). Toutes ces marchandises s'échangent au prix d'équilibre. Dès lors, si la quantité de travail consacrée aux activités ménagères ne dépasse pas la moyenne de la branche, la dépense qui y est affectée peut être transmise dans sa totalité au prix de la marchandise finale. Elle en devient une composante. En termes de valeur, ceci signifie que lors de la vente de la marchandise, la valeur créée à l'occasion de l'achat du service ménager est réactualisée ou transférée ¹.

A cet égard, le service ménager s'intègre dans la formation du prix comme les autres dépenses formant le capital constant. Le propre de toutes les composantes de celui-ci est qu'elles sont validées antérieurement à la validation de la marchandise qu'elles servent à produire. Mais le service ménager se distingue des autres composantes par le fait que son utilisation est source de profit pour la firme. En effet si, conformément aux principes régissant les prix d'équilibre, le vendeur peut imputer aux acheteurs l'équivalent monétaire de la valeur transférée, il ne débourse lui-même qu'un montant inférieur à cet équivalent. Par con-

¹ Cfr. T.A.V.M., 2e partie, p.40.

tre, pour les autres fournisseurs, le principe régissant le prix d'équilibre des "inputs" est fondé sur la valeur (prix de production pour une firme, prix simple pour un producteur indépendant). Le phénomène n'est possible que parce que le travailleur ménager est un pseudo-producteur indépendant, sa position de classe réelle étant celle de prolétaire.

D'un point de vue théorique, cette situation pose un problème que l'on peut qualifier de typologique ou de définitionnel. Dans quelle catégorie ce profit doit-il être rangé ? S'agit-il d'un profit de circulation ou d'un profit d'exploitation ? Le premier type présente une double caractéristique. D'une part, il trouve son origine dans un facteur de marché, qu'il s'agisse d'un déséquilibre, plus ou moins temporaire, entre l'offre et la demande ou d'une situation de pouvoir de marché. D'autre part, le profit d'un agent est toujours compensé par la perte d'un autre. Le solde des profits et des pertes de circulation est toujours nul. Néanmoins si les modifications du prix effectif par rapport au prix d'équilibre entraînant ces pertes et profits concernent soit le panier salarial soit la force de travail, la masse du profit disponible pour l'accumulation et la consommation des capitalistes est modifiée. En ce sens, les transferts de revenus dûs à des facteurs de marché ne sont pas neutres du point de vue de la distribution du revenu total net entre masse salariale et masse de profit. Le profit d'exploitation, quant à lui, est posé théoriquement dans un contexte d'absence de perturbation due à des facteurs de marché. Son solde est évidemment positif.

Comment alors classer le profit dont il est question ici par rapport à ces deux pôles ? En fait, il ne correspond pleinement à aucun d'eux. D'un côté, il se démarque du profit de circulation par le fait que son origine ne réside pas dans un facteur de marché ¹. Mais

¹ Ce qui est le cas pour la catégorie des petits paysans indépendants. Le prix des marchandises qu'ils vendent peut être tel que leur revenu ne dépasse pas la note de frais d'application pour les salariés. En termes de résultat, leur situation est proche de celle des travailleurs ménagers indépendants. Mais selon nous, cette situation s'expliquerait par des facteurs de marché, à savoir le pouvoir de marché

il se sépare du profit d'exploitation "classique", donnant lieu à la plus-value, par le fait que celle-ci est rattachée à la création de valeur alors que le soubassement du profit considéré ici est un transfert de valeur. Nous sommes donc devant une catégorie nouvelle, pour laquelle il serait peut-être utile de créer un terme spécifique.

Jusqu'ici nous avons supposé que l'ensemble des marchandises sont vendues au prix d'équilibre, de telle sorte que le transfert de valeur se réalise intégralement. Si ce n'est pas le cas, la firme peut être incapable de récupérer entièrement ses dépenses en capital constant, parmi lesquelles celles qui portent sur le travail ménager. Dans un contexte de pleine concurrence, ceci peut être occasionné par deux types de circonstances. La première est celle où la firme a des dépenses en travail ménager dépassant la moyenne de la branche. Dans ce cas, elles ne peuvent être transmises que partiellement au prix des marchandises. Les dépenses excédentaires doivent être défalquées du revenu total. En conséquence la masse du profit disponible pour l'accumulation et la consommation des capitalistes se réduit et le taux de profit de la firme devient inférieur à celui des firmes concurrentes ¹. La seconde modalité se produit lorsque l'ensemble de la production n'est pas écoulee. Ceci entraîne une perte de valeur, à la fois en valeur créée et en valeur transférée, avec le même effet de ponction sur

./.

des monopoles de transformation ou de distribution de ces marchandises. Pour comparer ces deux types de producteurs indépendants, nous dirions qu'ils sont tous deux victimes d'une spoliation mais que leurs statuts sont différents. Le petit fermier est un producteur indépendant réel, qui est propriétaire de ses moyens de production mais est inscrit dans un rapport d'efficacité défavorable par rapport aux conditions de production des autres fermiers et dans un rapport de sujétion de marché par rapport à des fournisseurs et clients. Par contre le travailleur ménager serait un pseudo-producteur indépendant. Il est effectivement indépendant mais dans une "profession" dans laquelle ne sont nécessaires ni une qualification donnée ni la propriété de moyens de production.

¹ Cfr. J. Gouverneur, Eléments d'économie politique marxiste, pp. 111 et suivantes.

le revenu total. Lorsque la structure de marché n'est plus la pleine concurrence, la perte peut être reportée sur d'autres agents économiques. Si la firme a la capacité de fixer pour ses "outputs" un prix effectif supérieur au prix d'équilibre (ou l'inverse pour ses "inputs"), elle peut compenser cette perte par des profits de circulation.

3. Le travailleur ménager est un salarié de la firme dans laquelle il preste ses services (salarié interne)

Ici nous sommes en face d'un rapport salarial réel. L'échange marchand ne porte pas sur l'achat d'un service mais sur celui de la force de travail. En lui-même, il ne réalise aucune validation. La spécificité du cas réside précisément dans la modalité de validation par laquelle le travail ménager effectue le "saut périlleux" qui le transforme de travail privé en travail social. La production de la valeur totale se réalise à travers un nombre plus ou moins grand de transactions marchandes ou, en d'autres termes, d'opérations de validation particulières. Ce nombre dépend du contour de la marchandise, qui n'est pas lui-même une donnée fixe mais est lié à l'extension du contrôle exercé par une fraction de capital autonome. Est marchandise le produit ou le service présenté sur le marché. Si l'intégration de la production est forte, l'unité ayant à passer le test de la validation est un agrégat de produits distinguables, qui auraient pu chacun former des marchandises séparées s'il y avait eu intégration moindre. En d'autres termes, au plus la production est intégrée, au plus l'échéance de validation est reculée mais, au plus également, son enjeu est grand. Pour une masse constante de travail privé à valider, le nombre d'opérations de validation peut donc varier selon le fractionnement du capital total en unités décisionnelles autonomes. Donnons un exemple simple. Si une brasserie achète ses bouteilles à une firme verrière, le travail privé engagé dans la fabrication des bouteilles est validé au moment de leur achat par la brasserie. Le travail privé engagé dans la production de bière, quant à lui, est validé lors de l'achat de la bouteille et de son contenu. Cette dernière transaction opère ainsi, d'une part, une

création de valeur, (portant sur la bière) et, d'autre part, une réactualisation de valeur (portant sur la bouteille). Si, par contre, les deux firmes fusionnent et ne forment plus qu'une seule entité de capital, la validation totale ne s'opère plus en deux fois mais en une seule, tout en portant alors sur une quantité de travail privé plus importante. La différence entre le cas précédent et celui-ci relève de cette problématique. Au cas précédent, le service ménager est considéré comme une marchandise spécifique faisant l'objet d'une validation propre, au moment de l'engagement du travailleur ménager. La validation du travail privé ménager est alors indépendante de celle de la marchandise finale. Si cette dernière échoue, la dépense ménagère ne pourra pas être entièrement récupérée par le capitaliste. Mais le travail ménager, en tout état de cause, est validé. Par contre, au cas examiné ici, le travail privé ménager ne fait pas l'objet d'une validation propre. Il s'intègre comme une composante parmi d'autres dans le travail privé collectif. Sa validation s'opère, conjointement à celle des autres composantes, en un processus unique prenant place au moment de la vente de la marchandise finale.

Mais ces différences sont formelles. Elles n'ont pas de portée pratique ni pour le travailleur ménager ni pour la firme. Du point de vue de la rémunération des travailleurs ménagers le fait qu'ils aient un statut de producteur indépendant ou de salarié n'entraîne pas de différenciation de revenu. De plus, le salarié se trouve dans la même indifférence immédiate par rapport au succès marchand de son patron que l'est le producteur indépendant par rapport à celui de son client puisque pour l'un et l'autre la rémunération n'est pas liée directement à la réussite de l'initiative marchande du patron ou du client. Du point de vue du capitaliste, la sanction d'un échec marchand est la même dans les deux cas. Qu'il s'agisse d'une perte de non-crédation de valeur ou d'une perte de non-transfert de valeur, de toute façon il subit un manque à gagner en termes de revenu et de profit.

Une autre différence, liée à la même problématique mais ayant un effet pratique réel, concerne la délimitation des branches. Si l'ensemble du travail ménager est effectué par des salariés internes, il n'existe pas de branche spécifique ayant pour "output" le service ménager. De la même manière que le contour de la marchandise n'est pas une donnée fixe, la division de l'économie en branches distinctes est, elle aussi, flexible. Pour qu'il y ait branche, il faut qu'il y ait une marchandise spécifique. Lorsque ce n'est pas le cas, comme ici, les travailleurs ménagers viennent gonfler les effectifs des diverses branches existantes, délimitées en fonction du découpage des marchandises. Cette intégration peut avantager les travailleurs ménagers en termes de rémunération. En effet, dans les différentes firmes dans lesquelles ceux-ci sont engagés, ils ne représentent qu'une portion minime dans l'ensemble des salariés. Or les barèmes salariaux sont établis en fonction des caractéristiques de la majorité des salariés. Comme il appartiennent à la fraction inférieure de la force de travail sociale (formant la force de travail secondaire), les "effets d'intégration" ne peuvent que les influencer positivement. Expliquons-nous. S'ils sont engagés dans des firmes employant également pour les autres fonctions salariales une majorité de "travailleurs secondaires", aucun avantage ne se présente. Le salaire des travailleurs ménagers ne dépassera pas la note de frais autorisée pour la force de travail secondaire. Mais la situation est différente s'ils sont engagés dans une branche dans laquelle la plupart des salariés appartiennent à la force de travail primaire. Dans ce cas ils vont bénéficier, par un effet de propagation, de l'échelle des salaires établie en fonction du salarié type et donc de la note de frais valables pour la force de travail primaire¹.

¹ Inversement, le travailleur appartenant de par ses caractéristiques sociales à la force de travail primaire peut être victime d'un effet en sens contraire lorsqu'il est engagé dans une branche dans laquelle la majorité des salariés appartiennent à la force de travail secondaire et dans laquelle, en conséquence, la référence sous-jacente au salaire moyen est la note de frais de mise pour la force de travail secondaire.

Si, en plus, cette branche a un pouvoir de marché élevé, lui permettant d'accorder des salaires supérieurs à la moyenne dans un but d'obtention de paix sociale et de formation d'une solidarité de firme ou de branche, de nouveau les travailleurs ménagers, perdus dans la masse des salariés, participeront à cet avantage négocié par les organisations syndicales pour l'ensemble du personnel.

C'est précisément pour supprimer cette sorte d'amalgame, évidemment bénéfique aux travailleurs ménagers mais pas au capital puisqu'il entraîne des dépenses qui pourraient être économisées, que va se développer le phénomène de la sous-traitance des services ménagers. Il amène l'apparition d'une nouvelle branche liée à l'autonomisation du service ménager devenu marchandise spécifique. Dès lors les travailleurs ménagers passent du statut de salarié interne à celui de salarié externe et ce faisant ils vont perdre le bénéfice des avantages que nous venons de décrire. On pourrait parler à ce propos d'un "re-fractionnement". Alors que l'intégration des travailleurs ménagers dans les branches existantes estompe le fait de leur appartenance à la force de travail secondaire, la création d'une branche spécifique va réinscrire ce fractionnement dans les faits.

4. Le travailleur ménager est un salarié dans une firme d'entretien (salarié externe)

Ce cas se situe à la jonction des deux précédents. D'une part, le service ménager est une marchandise spécifique faisant l'objet d'une validation particulière. L'ensemble des vendeurs de ce service (en l'occurrence les firmes d'entretien) forment une branche autonome. D'autre part, le prestataire du service est salarié, non pas cependant, comme au cas précédent, de la firme recourant aux services ménagers, mais d'une firme spécialisée dans la vente de ces services. La conséquence de cette configuration nouvelle est une dissociation entre le prix du service et la rémunération de celui qui le preste. La différence entre les deux forme le profit de l'entreprise d'entretien.

Comment ces deux grandeurs se fixent-elles ? Pour le salaire, le principe est toujours le même. Il est lié aux exigences de reconstitution de la force de travail, en tenant compte du type de force de travail prédominante et donc de la possibilité d'une surexploitation lorsqu'il s'agit d'une force de travail secondaire. Cette fois le facteur qui précédemment estompait la différenciation entre force de travail primaire et secondaire est écarté.

Il faut réaliser que le phénomène de surexploitation se présente dans un contexte radicalement différent lorsqu'il s'agit d'une branche ancienne ou d'une branche nouvelle. Dans une branche existante, le patronat n'a normalement pas la possibilité de congédier l'ensemble de sa force de travail, simplement parce qu'elle est une force de travail primaire et que le travail pourrait tout aussi bien être fait par une force de travail secondaire qui coûterait moins cher. Le glissement d'un type à l'autre peut certes se faire mais d'une manière graduelle. Généralement il va de pair avec le déclin de la branche. Lorsqu'une firme ou une branche est en difficulté, elle tend à sous-payer ses salariés pour maintenir une rentabilité minimale. Ceci peut induire la force de travail primaire à quitter la branche. Elle est alors remplacée par une force de travail secondaire. Dans ce cas, la surexploitation ne s'accompagne certainement pas d'une rentabilité de firme ou de branche supérieure à la moyenne. Elle est plutôt la condition permettant le maintien dans la course concurrentielle. Le gain de surexploitation part en perte de circulation. Par contre, lorsqu'une branche nouvelle se constitue, les firmes sont devant une situation de table rase. Elles peuvent définir à l'avance le type de force de travail dont elles ont besoin et limiter leur recrutement en conséquence. Tel est le contexte de l'émergence des firmes d'entretien. Elles engagent principalement de la force de travail secondaire en offrant un niveau de salaire qui normalement n'est acceptable que pour celle-ci. Empiriquement, le salaire moyen dans la nouvelle branche devrait donc être inférieur à la moyenne nationale.

Interrogeons-nous maintenant sur la référence sous-jacente au prix auquel la firme d'entretien tarifie ses services. La clause d'exception au principe de détermination des prix, qui jouait lorsque le travailleur ménager vendait lui-même directement ses services, n'est plus de mise. Le principe général selon lequel, sauf situation de pouvoir de marché, le prix d'offre s'axe sur le prix de production, est en vigueur ici. Mais la politique concrète de fixation des prix dans la branche peut osciller entre deux pôles. D'une part, comme il s'agit d'une branche nouvelle, les firmes peuvent viser à obtenir une rentabilité supérieure à la moyenne et fixer leurs prix en conséquence. Mais d'autre part, cette branche est peu protégée par des barrières à l'entrée. Des surprofits arrogants entraîneraient l'entrée de nouvelles firmes dans le métier. De plus, la branche doit s'incruster dans le tissu des échanges marchands. Il faut notamment qu'il soit avantageux pour les clients potentiels de recourir au service de ces firmes plutôt que de confier le travail ménager à des salariés internes. Ces deux derniers éléments tendent à restreindre les appétits de profit de ces firmes et peuvent leur suggérer d'avoir une politique de fixation des prix visant seulement à l'obtention de la rentabilité moyenne.

Peut-on préciser le seuil à partir duquel la sous-traitance devient avantageuse ? En première approximation, on peut avancer que le coût total de la dépense en service ménager payée à la firme d'entretien doit être inférieur au coût salarial des travailleurs ménagers internes. Il est évident que si ceux-ci étaient payés à un salaire correspondant à la reconstitution d'une force de travail secondaire, il ne serait jamais intéressant de sous-traiter, car le prix du service inclut ce montant additionné de la marge bénéficiaire de la firme d'entretien. C'est pour cela que la sous-traitance ne se développera pas à partir de branches en difficultés ou de firmes marginales.

Explicitons les éléments de l'analyse "coût-bénéfice" donnant lieu au choix de sous-traitance. Ecrivons comme suit la structure de prix de la firme d'entretien :

$$C_1 + V_1 + S_1 = P_1$$

- P_1 = prix horaire du service ménager
 C_1 = coût d'amortissement horaire du matériel
 V_1 = salaire horaire dans la branche ménagère
 S_1 = masse de profit horaire procurant à la firme la rentabilité moyenne de l'économie.

Le calcul doit prendre en compte les éléments du travail passé et ceux du travail vivant. En ce qui concerne les premiers, il est possible que la firme d'entretien réalise une utilisation plus efficiente du matériel de telle sorte que son coût d'amortissement horaire soit inférieur.

Ecrivons $c = C_2 - C_1$ dans lequel C_2 est le coût d'investissement de mise lorsque la firme fait effectuer le travail ménager par ses propres salariés. L'autre élément est la différence salariale entre le coût salarial horaire de la firme envisageant de sous-traiter (salaire de référence d'une force de travail primaire + prime de fidélité à la firme ou à la branche rendue possible par l'existence d'un profit de circulation) et celui de la firme d'entretien (salaire de référence d'une force de travail secondaire). Appelons le premier de ces coûts V_2 et

notons $v = V_2 - V_1$. La sous-traitance devient valable aussitôt que $c + v > S_1$. Dans le cas du travail ménager, le critère primordial du choix sera sans doute le facteur v (différence de coût salarial). Pour d'autres types de sous-traitance, ce sera plutôt la différence du coût d'amortissement. Par ailleurs, faisons remarquer que pour le service ménager la grandeur de S_1 ne devait pas être tellement élevée puisque le capital-argent nécessaire pour mobiliser ce type d'entreprise est assez réduit. Ceci est évidemment un facteur favorisant le développement de la sous-traitance ¹.

5. Le travailleur ménager est un salarié dans une firme d'entretien louant ses services à des particuliers.

Comme nous l'avons noté, ce cas est moins fréquent et cela s'explique facilement. En effet ce que la sous-traitance corrige dans le cas d'une firme (l'effet d'intégration) n'existe pas lorsque le

¹ L'analyse pourrait être complétée en intégrant d'autres éléments pouvant peser dans le choix, comme la différence dans la qualité du service fourni ou dans l'intensité du travail.

bénéficiaire du service est un particulier. Celui-ci a le choix entre l'engagement d'un "producteur indépendant prolétaire" ou le recours à une firme spécialisée. La logique présidant au choix est de minimiser la dépense à qualité égale. En effet, comme il ne s'agit pas d'une consommation productive, il n'y a pas de possibilité de répercuter le prix du service sur un acheteur éventuel. Dès lors, sauf pénurie importante d'employés de maison, il est plus avantageux de recourir à ceux-ci plutôt qu'à une firme. Etant donné que la rémunération de l'employé de maison s'établit en référence à la note de frais d'application à la force de travail secondaire, le prix du service de la firme sera supérieur au coût de l'engagement direct, puisque le profit de la firme vient s'ajouter à cette note de frais.

Conclusion

Reprenons la question de départ : les travailleurs ménagers créent-ils de la valeur? Le principe de la réponse est simple : cela dépend du contexte social dans lequel ce travail est effectué. Il faut que le service ménager prenne la forme de marchandise et que s'opère, par l'acte d'achat, le "saut périlleux" transformant le travail privé en travail social. Par contre si le travail ménager s'effectue dans le contexte social de l'échange domestique ou du travail directement social, la catégorie valeur ne peut lui être appliquée. On ne soulignera jamais assez la primauté du social sur le physico-technique dans l'approche marxiste. Selon ce principe, la marchandise est une réalité sociale, de telle sorte qu'on ne peut par exemple, comme on le fait pourtant couramment, limiter le concept de marchandise à celui de bien matériel.

Mais même lorsque le service ménager prend la forme de marchandise, des distinctions ultérieures doivent être posées selon le statut du travailleur ménager. A première vue, ces distinctions peuvent paraître formelles, surtout lorsque des statuts différents aboutissent au même

effet visible (par exemple l'identité de revenu entre le travailleur ménager-producteur indépendant et le travailleur ménager salarié externe). A notre avis, il est cependant utile de saisir ces nuances intellectuelles car elles permettent de poser des jalons vers la concrétisation des catégories théoriques les plus abstraites qui forcément sont très élémentaires. On constate ainsi que si, à un niveau d'abstraction supérieur, les catégories de travail salarié et de producteur indépendant sont nettement distinguables, à un niveau moindre, des sous-catégories hybrides doivent être formées. A cet égard, les réflexions apportées ici pourraient être étendues à d'autres cas de producteurs indépendants qui seraient également, mais pour d'autres raisons, en voie de prolétarianisation tout en gardant formellement un statut d'indépendant, comme les petits agriculteurs ou les petits commerçants. Enfin notre examen nous a également permis d'aborder par la bande des thèmes voisins comme le fractionnement de la force de travail et la sous-traitance. De nouveau, les esquisses d'analyse présentées ici pourraient être approfondies et généralisées.

Louvain-la-Neuve, janvier 1980.

Ouvrages cités

- AGLIETTA, Michel, Régulation et crises du capitalisme, Calmann-Levy, 1976.
- BOURDIEU, Pierre, De la distinction. Pour une critique sociale du jugement, Editions de Minuit, 1979.
- DE VROEY, Michel, Salaire et norme de consommation, Document de travail de la FOPES, 1978.
- DE VROEY, Michel, Travail abstrait, valeur et marchandise. Une réinterprétation de la théorie de la valeur de Marx. Cahiers du Département de Science Economiques, Université de Montréal, 1ère partie, Cahier n° 7912, 2ème partie, Cahier n° 7947.
- FRAISSE, Geneviève, Femmes toutes mains. Essai sur le service domestique. Le Seuil, 1979.
- GOUVERNEUR, Jacques, Eléments d'économie politique marxiste, Contradictions, 1978.
- LAUTIER, Bruno et TORTAJADA, Ramon, Ecole, force de travail et salariat, P.U.G.-Maspero, 1978.
- VERRET, Michel, L'ouvrier français. L'espace ouvrier, Armand Colin, 1979.