

UNE ESTIMATION EMPIRIQUE DE QUELQUES CONCEPTS
MARXISTES FONDAMENTAUX (BELGIQUE 1955-1973)

par

Jacques Gouverneur

1655

Working Paper N° 7801

ECONOMIE ET SOCIETE

INSTITUT DES SCIENCES ECONOMIQUES

29, rue des Wallons, B-1348 LOUVAIN-LA-NEUVE (Belgique)

Une estimation empirique de quelques concepts marxistes fondamentaux
(Belgique 1955-1973)*

Sommaire

	P
I Introduction	1
A. Rappels théoriques	1
B. Objet et intérêt de la recherche	3
C. Généralités sur la méthode	5
II L'estimation de l'équivalent monétaire des valeurs (E)	10
A. Les deux approches possibles	10
B. Les problèmes théoriques soulevés	14
C. L'estimation de E en Belgique (1955-73)	17
III Transferts de plus-value, taux de surtravail et valeur de la force de travail dans l'industrie belge (1960-73)	22
A. Les transferts de plus-value dans l'industrie	22
B. Le taux de surtravail par branches industrielles et par catégories socio-professionnelles	27
C. La valeur de la force de travail ouvrière et ses composantes	32
IV Prolongements possibles de la recherche	36
V Annexe théorique : taux de surtravail, taux de plus-value et agrégats non-marxistes	39
VI Annexe statistique	51

*Les principes théoriques et méthodologiques sous-tendant ce travail ont été posés dès 1975 (cf. J. Gouverneur, "Le travail productif en régime capitaliste", Working paper de l'I.S.E. N° 7503, pp 60-68). Ils ont été revus et affinés à l'occasion des recherches empiriques ici présentées, recherches qui se sont déroulées de juillet à décembre 1977. Notre gratitude s'adresse à tous ceux qui, à des titres divers, ont contribué à l'élaboration de la présente étude, en particulier M. De Vroey, R. Leroy, D. Spaey, M. Thoulen et C. Ghymers.

1. Introduction

A. Rappels théoriques

L'objectif général de la recherche entreprise consiste à estimer empiriquement les concepts marxistes de surtravail et de plus-value dans le cadre d'une société capitaliste donnée, en l'occurrence la Belgique.

Le surtravail, en tant que différence entre le temps de travail *total* et le temps de travail *nécessaire à la production des moyens d'existence des travailleurs*, est un phénomène pratiquement universel. Dans le cadre d'une société capitaliste, ce phénomène cumule les caractéristiques spécifiques suivantes :

- Etant donné la division de la production sociale, aucun travailleur (ou groupe de travailleurs) ne produit lui-même l'ensemble de ses moyens d'existence mais se les procure à partir de la production des autres travailleurs. Le surtravail se définit donc plus précisément comme la différence entre le temps de travail *total* et le temps *nécessaire pour restituer à la "société"*, sous forme de travail, *le travail consacré par d'autres à produire les moyens d'existence* consommés.

- Etant donné la forme marchande de la production, le surtravail prend la forme d'une plus-value incorporée dans les marchandises produites et "réalisée" à l'occasion de la vente de ces marchandises. Tout surtravail ne donne cependant pas lieu à plus-value. En effet, un régime de production marchande suppose deux types distincts d'opérations : des opérations de *production* (au sens le plus large, matérielle et immatérielle) et des opérations de *circulation* (transferts de droits portant sur les marchandises et la monnaie). Seul le travail affecté à la *production* marchande crée de la valeur, mais non le travail affecté à la circulation (banques, assurances, achat-vente, location...) ou à la production non marchande (celle des administrations, par exemple). De la même façon, le surtravail effectué dans le cadre de la *circulation* des marchandises et de la monnaie ou dans le cadre de la

production non marchande ne crée aucune plus-value : il s'agit d'un travail "improductif" par opposition au travail "productif" effectué dans la sphère de la production marchande d'une société capitaliste⁽¹⁾.

- Etant donné la forme capitaliste de la production, le surtravail profite à la classe capitaliste. Cette dernière a donc intérêt à augmenter au maximum le surtravail, aussi bien celui des salariés affectés à la production marchande (de façon à maximiser la plus-value produite) que celui des salariés affectés à la circulation ou à la production non marchande (de manière à minimiser les portions de plus-value qu'impliquent les paiements à ces travailleurs). Dans une société où le mode de production capitaliste est dominant mais où subsistent des travailleurs indépendants, la classe capitaliste peut également profiter du surtravail de ces derniers (notamment par les mécanismes de la concurrence sur le marché, aboutissant à un transfert de plus-value des entreprises ou secteurs économiquement ou politiquement faibles vers les entreprises ou secteurs forts).

- Dernière caractéristique, le phénomène du surtravail (non payé, source de profit pour les capitalistes) ne se manifeste pas de façon immédiate mais se trouve au contraire obscurci par les apparences de la vie quotidienne. Cet obscurcissement tient tout d'abord au fait que le salaire est exprimé sous la forme d'un taux *par unité de temps* (salaire horaire, journalier, mensuel...) ou éventuellement *par unité produite* (salaire à la pièce) : où réside le surtravail gratuit d'un ouvrier dont toutes les heures ou toutes les pièces sont payées au même taux fixé par contrat ? Le phénomène ne devient compréhensible que si l'on discerne, sous les diverses formes de salaires, la valeur de la force de travail (c'est-à-dire le temps de travail requis pour produire les moyens d'existence achetés par les travailleurs) et que l'on compare cette dernière à la valeur totale créée par les travailleurs (c'est-à-dire le temps de travail total consacré à produire des marchandises). Le phénomène du surtravail est également obscurci du fait qu'il existe, au niveau micro-économique, un divorce entre la quantité de surtravail fournie (dans une entreprise, une industrie) et le profit obtenu (par cette

(1) Sur la distinction entre travail productif et improductif, nous renvoyons à notre article "Le concept de travail productif et son utilité", *Contradictions*, n°8, déc. 1975, pp 199-230. Rappelons deux propositions essentielles développées dans cet article : 1. La distinction entre travail productif et travail improductif ne coïncide nullement avec la distinction entre production matérielle et production immatérielle ; 2. Le travail du petit producteur marchand (du producteur indépendant) *inséré dans une formation sociale capitaliste* doit être analysé selon les mêmes critères que le travail salarié.

entreprise ou cette industrie). Ce divorce s'explique essentiellement par les différences dans le degré de mécanisation, au point que la machine (ou le progrès technique) apparaît comme la source de profit. Mais le profit supérieur d'une entreprise ou industrie particulières ne doit pas faire illusion : l'utilisation d'une technologie avancée permet certes d'accaparer une fraction plus grande de la masse totale de plus-value, mais cette dernière ne cesse de correspondre à la masse totale de surtravail fourni par l'ensemble des travailleurs productifs.⁽¹⁾

B. Objet d'intérêt de la recherche

Les considérations qui précèdent permettent de préciser les réalités que l'on se propose d'estimer empiriquement.

1. La première réalité, la plus générale, est le *surtravail* (fourni par un travailleur, ou par un groupe de travailleurs, ou par l'ensemble des travailleurs d'une entreprise ou d'un secteur...) ainsi que le *taux de surtravail* y correspondant. Cette réalité est la plus générale, en ce sens qu'elle vaut aussi bien pour les travailleurs productifs que pour les improductifs : ouvriers d'usine, employés de banque, fonctionnaires, tous (sauf circonstances exceptionnelles) fournissent un surtravail auquel correspond un taux de surtravail déterminé. Un des objectifs essentiels de la classe capitaliste étant de maximiser le taux de surtravail — aussi bien des travailleurs productifs (pour augmenter la masse de plus-value créée) que des improductifs (pour diminuer la portion de plus-value que constitue leur rémunération) — toute étude empirique de l'évolution du taux de surtravail revêt en soi un intérêt assez immédiatement évident. Or, à notre connaissance, il n'existe aucune étude de ce type : les recherches empiriques marxistes en la matière croient pouvoir approcher le taux de plus-value par le rapport entre des grandeurs *non-marxistes* (part des profits et des salaires dans la valeur ajoutée), mais une telle approche passe nécessairement à côté de la réalité visée. C'est ce que nous démontrons dans une annexe théorique, où sont précisées les différences entre taux de surtravail et taux de plus-value, ainsi que l'écart conceptuel et statistique séparant ces rapports marxistes des rapports conventionnels (écart d'autant plus accusé qu'on raisonne à un niveau plus micro-économique).

⁽¹⁾ Pour une démonstration de ce point, cf. J. Gouverneur, "Valeur et prix, mécanisation et profit", Working Paper de l'ISE, 1977 n° 7702, pp 16-21

2. Quantifier le surtravail et le taux de surtravail implique nécessairement une estimation du *travail nécessaire* ou de la *valeur de la force de travail*. Tous les manuels soulignent que l'évolution de cette dernière est soumise aux influences opposées de la hausse de la productivité (qui fait baisser la valeur de chacun des moyens d'existence) et de la hausse du salaire réel (qui correspond à l'accroissement du nombre de moyens d'existence consommés). Aucune étude, cependant, n'a pu mesurer l'évolution de la valeur moyenne des moyens d'existence achetés par les salariés. Aussi l'obscurité subsiste-t-elle sur l'évolution de la valeur de la force de travail : la hausse des salaires réels a-t-elle été contrecarrée par des hausses de productivité suffisamment fortes pour faire baisser la valeur de la force de travail ? Etant donné la tendance bien connue à la réduction de la durée du travail, une réponse empirique à cette question revêt un intérêt capital pour apprécier les possibilités d'accroissement du taux de surtravail.

3. Une autre réalité que l'on se propose de quantifier est la *plus-value* créée au sein d'une branche industrielle donnée, plus-value qu'il convient de comparer au *profit* obtenu dans la branche considérée. La théorie marxiste insiste sur le fait que ces deux grandeurs (plus-value et profit) peuvent diverger en raison de différences dans la composition organique du capital ou dans le pouvoir de monopole (ou degré de protection)⁽¹⁾ propres aux diverses branches. Mais ici aussi, à notre connaissance, il n'existe aucune étude empirique cherchant à préciser le sens et l'importance de ces "transferts de plus-value". C'est une lacune que le texte qui suit cherche également à combler : non pas en étudiant systématiquement les divergences entre plus-value et profit pour l'ensemble des industries, mais en proposant une méthode de recherche et en l'illustrant par l'étude de trois industries spécifiques.

⁽¹⁾ Dans cette étude, les expressions "pouvoir de monopole", "protection", "protection monopoliste", sont utilisées de manière équivalente.

4. La plus-value créée étant le surtravail des travailleurs *productifs*, il nous faudra de toute nécessité procéder à une estimation des parts respectives du travail productif et improductif dans l'*industrie* ; pour une raison plus générale (à savoir la quantification de l'"équivalent monétaire des valeurs"), il nous faudra au préalable procéder à une estimation des parts respectives du travail productif et improductif dans l'*ensemble de la société*. Sur ce plan également la présente étude innove, en proposant une méthode originale et des séries statistiques inédites.

C. Généralités sur la méthode

La méthode proposée pour quantifier le *surtravail* ($\dot{S}$ ou $\dot{s}$) consiste à déduire du temps de travail total effectivement presté ($\dot{D}$ ou $\dot{d}$) la (1) quantité de travail correspondant aux salaires effectivement payés ($\dot{W}$ ou $\dot{w}$)

$$\begin{aligned}\dot{S} &= \dot{D} - \dot{W} \\ \dot{s} &= \dot{d} - \dot{w}\end{aligned}$$

La grandeur $\dot{W}$ (ou $\dot{w}$) s'obtient elle-même en divisant les salaires effectivement payés (W ou w) par l'équivalent monétaire des valeurs (E) :

$$\begin{aligned}\dot{W} &= W/E \\ \dot{w} &= w/E\end{aligned}$$

(1) Les symboles *majuscules* se rapportent à des grandeurs concernant l'*ensemble* des travailleurs (d'une entreprise, d'une branche industrielle, etc.). Les symboles *minuscules* se rapportant à des grandeurs calculées *par travailleur*.

b) Les symboles *surmontés d'un point* représentent des grandeurs exprimées en heures de travail. Les mêmes symboles *non surmontés d'un point* représentent ces grandeurs exprimées en prix (en francs).

Rappelons brièvement la signification de E. On sait que la production marchande implique nécessairement l'existence d'une marchandise-monnaie, que la valeur des marchandises s'exprime nécessairement en une certaine quantité de la marchandise-monnaie et, d'une manière dérivée, en un certain nombre de signes monétaires (en francs, par exemple)⁽¹⁾. L'équivalent monétaire des valeurs (E) n'est autre que le rapport entre des valeurs ainsi exprimées en *francs* et les mêmes valeurs exprimées en *heures* de travail ; il s'exprime donc en un certain nombre de francs par heure de valeur. C'est à l'estimation de ce rapport que la section suivante est consacrée.

Quant au *taux de travail* (s'), il est évidemment donné par :

$$s' = \frac{\dot{S}}{\dot{W}} \text{ ou } s' = \frac{\dot{S}}{\dot{W}}$$

Il peut également être obtenu à partir de l'équivalent monétaire des valeurs (E) et du salaire horaire par travailleur (w/δ) :

$$s' = \frac{E}{w/\delta} - 1 \quad (2)$$

Cette procédure, consistant à passer des salaires payés (W) à la valeur de la force de travail (W) par la médiation de E, soulève d'emblée un problème fondamental et qui revêt une portée tout à fait générale, car il concerne en fait n'importe quelle type de marchandise : est-il possible, théoriquement parlant, de mesurer la *valeur* sociale d'une marchandise alors qu'on ne peut observer que son *prix effectif* ?

Pour expliciter le problème, il convient de rappeler les trois étapes pour lesquelles s'opère le passage des valeurs aux prix effectifs : la première est l'expression des valeurs en "prix simples" ou ("prix naturels"), la deuxième, est la transformation des prix simples en prix de production dans le cadre d'une société capitaliste où la composition organique du capital varie d'une industrie à l'autre ; la troisième est le passage aux prix effectifs (ou prix de marché), lesquels diffèrent des prix de production selon

(1) Cf. J. Gouverneur, *ibidem*, pp. 6-10

(2) En effet, on a : $s' = \frac{\dot{S}}{\dot{W}} = \frac{\delta - \dot{W}}{\dot{W}} = \frac{\delta}{\dot{W}} - 1$
 $= \frac{\delta \times E/\delta}{\dot{W} \times E/\delta} - 1$
 $= \frac{E}{w/\delta} - 1$

l'état des rapports entre offre et demande et/ou selon le degré de protection dont bénéficie l'industrie considérée. Schématiquement, en distinguant les deux modalités d'expression des valeurs (expression explicite en heures de travail et expression dérivée en prix) ainsi que trois niveaux d'abstraction successifs (production marchande simple sans monopoles ni déséquilibres entre offre et demande - production capitaliste sans monopoles ni déséquilibres entre offre et demande - production capitaliste avec monopoles et/ou déséquilibres entre offre et demande), on peut construire le tableau suivant (p.8) où les trois flèches symbolisent les trois "passages" évoqués.⁽¹⁾ Les termes soulignés dans ce tableau représentent les seules grandeurs empiriquement observables. Les termes entre parenthèses désignent des concepts non utilisés dans la théorie marxiste.

Le passage de l'axe des valeurs à celui des prix ou inversement se fait par la médiation de l'équivalent monétaire des valeurs E. Le problème est que, pour n'importe quelle marchandise, la seule grandeur observable est le prix effectif : la recherche empirique ne pourra donc opérer que le passage des prix effectifs (P_m) à leur équivalent en heures de travail ($\dot{P}_m$), mais elle ne pourra jamais saisir la valeur proprement dite des marchandises. Cette limitation n'invalide pas la recherche entreprise, surtout lorsqu'il s'agit d'appréhender l'évolution d'une variable (valeur de la force de travail, taux de surtravail...) : en effet, s'il est vrai qu'il subsiste toujours un écart (nonquantifiable) entre $\dot{P}_m$ et la valeur,⁽²⁾ l'essentiel pour notre propos est que les deux grandeurs évoluent toujours dans le même sens, baissant au rythme des progrès de productivité dans l'industrie. La limitation envisagée doit cependant rendre attentif à l'imprécision de concepts fréquemment utilisés dans le cours de l'exposé : ainsi, rigoureusement parlant, $\dot{W}$ (= W/E) ne représente pas la *valeur* de la force de travail,

(1) On notera en passant que le fameux "problème de la transformation des valeurs en prix de production" recouvre en fait deux problèmes complètement distincts : le problème de la nécessaire expression des valeurs en prix (livre I du Capital) et celui du passage d'une catégorie de prix à une autre, à savoir des *prix* simples aux *prix* de production (livre III du Capital).

(2) L'écart entre $\dot{P}_m$ et valeur (ou entre prix effectif et prix simple) peut se décomposer en un premier écart entre $\dot{P}_p$ et valeur (ou entre prix de production et prix simple), et un deuxième écart entre P_m et $\dot{P}_p$ (ou entre prix effectif et prix de production). La grandeur du premier écart (et son évolution) dépend de la composition organique de l'industrie considérée par rapport à la moyenne sociale (et de l'évolution de ce rapport). La grandeur du deuxième écart dépend du degré de protection de l'industrie considérée par rapport à la moyenne sociale (et de l'évolution de ce rapport).

TABLEAU I
Le passage des valeurs aux prix effectifs

Niveaux d'abstraction	+ production marchande simple	+ production capitaliste	+ production capitaliste
	+ absence de monopoles et égalité offre-demande	+ absence de monopoles et égalité offre-demande	+ existence de monopoles et/ou déséquilibres offre-demande
Modalités d'expression des valeurs	valeur	(équivalent - travail du prix de production) P_p	(équivalent-travail du prix de marché) P_m
Expression en heures de travail	(1) ↓		
Expression en prix	"prix simple" ou "prix naturel" P_s	"prix de production" P_p	"prix effectif" ou "prix de marché" P_m
	→ (2)	→ (3)	→

Légende : → = Transformation

- (1) des valeurs en prix simples
(2) des prix simples en prix de production
(3) de prix production en prix effectifs

() = Concepts non usuels
— = Concept vérifiable empiriquement

mais l'*équivalent-travail* des salaires effectifs ; ce n'est que pour des raisons de simplicité et brièveté que nous remplacerons systématiquement le concept d'"équivalent-travail des prix effectifs" par le concept de valeur.

Indépendamment du problème que soulève le passage des salaires payés (W) à la valeur de la force de travail ($\dot{W}$) par le biais de E , il est utile de préciser que la grandeur $\dot{W}$ ne représente que la valeur des moyens d'existence *effectivement achetés* par les salariés, et non la valeur des moyens d'existence historiquement *nécessaires* aux salariés (ou la valeur de leur force de travail). On peut discuter de savoir quels sont les moyens d'existence *nécessaires* à une époque et dans un pays donnés : s'agit-il des moyens d'existence *ressentis* comme nécessaires, *revendiqués* comme nécessaires, ou *reconnus* comme tels par la "société" ? On peut estimer, suivant une approche "objective" de la valeur de la force de travail⁽¹⁾, que de très nombreux salaires supérieurs à la moyenne incorporent, outre du capital variable, une quantité plus ou moins grande de plus-value prélevée sur l'ensemble du système. Quelle que soit la réponse donnée à ces questions, il reste vrai que, du point de vue de la classe capitaliste et de ses possibilités d'accumulation, la grandeur pertinente est bien celle des salaires à payer (peu importe le rapport exact entre ces salaires et la valeur des forces de travail achetées). Par conséquent, la grandeur pertinente en matière de sur-travail est bien donnée par la différence entre le temps de travail total fourni et le temps de travail nécessaire pour produire les moyens d'existence *effectivement* achetés.

(1) Ainsi chez Baudelot, Estabiet et Malemort, *La petite bourgeoisie en France*, Maspero, 1974, pp 211-222

2. L'estimation de l'équivalent monétaire des valeurs (E)

A. Les deux approches possibles

Considérons les relations numériques suivantes, où l'on suppose que *tout le travail est productif* et qu'*aucun signe monétaire n'est émis au-delà* du stock d'or nécessaire à la circulation.

1 table	= 20 h =	2 gr d'or	= 4.000 frs.
1 paire de chaussures	= 10 h =	1 gr d'or	= 2.000 frs
1 kilo de beurre	= 1 h =	0,1 gr d'or	= 200 frs
Total	= 31 h		= 6.200 frs

La deuxième colonne exprime les valeurs sociales des marchandises en termes d'heures de travail. La troisième colonne exprime ces mêmes valeurs en termes d'une certaine quantité de la marchandise-monnaie (l'or) : cette quantité d'or dépend à la fois de la valeur de la marchandise considérée et de la *valeur de l'or* (ainsi, si 1 paire de chaussures "vaut" 1 gramme d'or, c'est parce que l'une et l'autre marchandise requièrent pour leur production le même temps de travail socialement nécessaire). Enfin la dernière colonne représente toujours les mêmes valeurs sociales, mais cette fois exprimées par un certain nombre de francs : le nombre de ces francs dépend de l'*unité de mesure monétaire* choisie (dans l'exemple c'est un poids de 1/2 mg d'or qui est choisi comme unité de mesure et reçoit l'appellation "franc ") ou, en termes inversés, de la "définition légale de la monnaie" (1 franc = 1/2 mg d'or).

La valeur totale des marchandises considérées dans l'exemple est de 31 h, et leur prix total de 6.200 frs. La valeur totale pourrait être décomposée en travail passé (consommation de matières + amortissement) et travail présent : soit une répartition entre 21 h de travail passé et 10 h de travail présent. A cette répartition correspondrait, dans le mode de production capitaliste, une répartition analogue entre capital constant (4.200 frs) et valeur ajoutée (salaires + profits) (2.000 frs).

On voit donc qu'il est possible - moyennant les réserves que nous ferons immédiatement - de mesurer la grandeur de E (qui dans l'exemple est clairement de 200 frs pour une heure) par deux voies différentes :

1. à partir de la masse des salaires et profits annuels ($W+P$) et du nombre d'heures de travail prestées au cours de l'année ($\dot{D}$)

$$\begin{aligned} E &= \frac{W+P}{\dot{D}} \\ &= \frac{2.000 \text{ francs}}{10 \text{ h}} \\ &= 200 \text{ frs/h} \end{aligned}$$

2. à partir de la définition de l'unité monétaire q (exprimée en francs par gramme d'or) et de la valeur de l'or z (exprimée en heures par gramme d'or)

$$\begin{aligned} E &= \frac{q}{z} \\ &= \frac{2.000 \text{ frs/gramme d'or}}{10 \text{ h/gramme d'or}} \\ &= 200 \text{ frs/h} \end{aligned}$$

Qu'advient-il de ces relations si l'on considère la présence de *travailleurs improductifs* et l'émission de *signes monétaires excédentaires* ?

On sait que le travail improductif ne crée ni valeur ni plus-value, et que les rémunérations des travailleurs improductifs sont prélevées sur la plus-value totale produite (et donc sur le profit total sous ses diverses formes). La première méthode de calcul de E devient donc :

$$E = \frac{W+P}{\dot{D}_V} = \frac{\text{revenu national net}}{\dot{D}_V}$$

où W représente la masse salariale versée à l'ensemble des travailleurs (productif et improductif), P la masse totale des profits (industriels, commerciaux, bancaires, fonciers) et $\dot{D}_V$ le nombre d'heures de travail *productif* (créateur de valeur et de plus-value) fournies pendant l'année. Par conséquent, la grandeur E peut être calculée pour chaque pays à partir des données de la comptabilité nationale, moyennant une estimation de la

part du travail productif dans la quantité totale de travail prestée.

On sait par ailleurs que l'émission de *billets* (signes de valeur) au-delà de la quantité de billets correspondant au stock d'or nécessaire à la circulation, a pour effet un changement *de fait* de la définition de l'unité monétaire (de son contenu en poids d'or). Il en va logiquement de même avec *l'émission de monnaie scripturale*. Ce changement n'affecte pas la première méthode de calcul de E, mais bien la seconde. En effet, le numérateur de E est donné, non plus par la définition légale de la monnaie (1 fr = tel poids d'or), mais par le rapport entre la masse monétaire en circulation et le stock d'or servant de base à cette masse monétaire.⁽¹⁾ Quant au dénominateur, il est déterminé par la valeur unitaire de ce stock d'or (en d'autres mots, par la quantité de travail *productif* incorporée dans une unité d'or).

Si l'on veut en outre tenir compte de la mondialisation du mode de production capitaliste et du caractère international des rapports monétaires (basés sur l'or et le dollar considérés comme référents universels), il convient de définir E à l'échelle mondiale.⁽²⁾ Dans ce cas, le numérateur de E est donné par le rapport entre la masse monétaire mondiale (exprimée en dollars) et le stock d'or monétaire mondial.

Représentons par M : la masse monétaire mondiale (en dollars)

G_m : le stock d'or monétaire mondial (en kilos)

O : la production annuelle d'or (monétaire ou non)

$\dot{Z}$: la valeur de O (en heures)

$\dot{Z}_m$: la valeur de G_m (en heures)

On a :

$$E = \frac{M/G_m}{\dot{Z}_m/G_m}$$

$$= \frac{M}{\dot{Z}_m}$$

(1) Il s'agit donc du stock d'or *monétaire*, par opposition à la quantité d'or utilisée à des fins industrielles ou de consommation. Par ailleurs, on fait abstraction ici de la *vitesse de circulation de la monnaie* et de ses variations éventuelles.

(2) Ceci permet d'annuler l'effet des transferts internationaux de plus-value. Sur ce point, voir plus loin, pp. 16 et 37-38.

Or, la valeur du stock d'or monétaire est déterminée par la valeur de la production courante d'or :

$$\dot{Z}_m = \frac{\dot{Z}}{O} \cdot Gm$$

D'où

$$E = \frac{M}{\frac{\dot{Z}}{O} \cdot Gm}$$

Par ailleurs, $\dot{Z}$ = somme du travail *passé* + travail *présent* (productif) dans la production courante d'or. La somme de travail présent productif ($\dot{Z}_v$) peut être mesurée ou estimée directement. La somme du travail passé est égale au capital constant consommé (Z_c , en dollars), divisé par E.

On a donc :

$$\begin{aligned} E &= \frac{M}{\left(\dot{Z}_v + \frac{\dot{Z}_c}{E}\right) \times \frac{Gm}{O}} \\ &= \frac{M \times O/Gm}{\dot{Z}_v + \frac{Z_c}{E}} \end{aligned}$$

D'où l'on trouve

$$E \left(\dot{Z}_v + \frac{Z_c}{E}\right) = M \times O/Gm$$

$$(E \times \dot{Z}_v) + Z_c = M \times O/Gm$$

et

$$E = \frac{(M \times O/Gm) - Z_c}{\dot{Z}_v}$$

Dans ce dernier quotient, le dénominateur est donc le nombre annuel d'heures de travail *présent* (productif) presté dans la production d'or. Le numérateur est la masse monétaire totale (en dollars), multipliée par le rapport production/stock d'or, le capital constant (en dollars)

consommé dans la production d'or étant soustrait de ce produit.

B Les problèmes théoriques soulevés par l'estimation de E

Avant de passer à la quantification de l'équivalent monétaire des valeurs en Belgique, il convient de signaler quelques-uns des problèmes théoriques que soulève la mesure de E, soit de façon générale, soit en particulier lorsqu'on recourt à la première méthode d'estimation ($E = (W+P)/$ somme des valeurs présentes). Pour situer les questions qui se posent,⁽¹⁾ rappelons que les "valeurs" qui apparaissent au dénominateur sont des *heures* de travail privé *productif*, travail privé reconnu indirectement comme "*social*" (comme socialement utile) par le détour du marché.

1. Un premier problème tient au fait qu'il est impossible, rigoureusement parlant, de mesurer des heures de travail *social*. Seuls les travaux *privés* concrets peuvent être observés et mesurés, mais une fraction plus ou moins grande de ce travail privé n'est pas "*socialisée*" (n'est pas validée par le marché) et ne compte donc pas comme valeur. S'agissant de validation sociale de travaux privés, il faut également évoquer le problème posé par la monnaie de crédit, laquelle *anticipe* la validation par le marché. La mesure de E ne se conçoit donc qu'en faisant l'hypothèse d'une égalité permanente entre l'offre et la demande et en négligeant les risques d'anticipations erronées qu'implique la monnaie de crédit.

2. Le deuxième problème, sans doute le plus apparent, est celui du concept de *travail productif*. Le problème n'est pas sans solution : la difficulté est plutôt dans la multiplicité des solutions proposées, dans la variété des significations attribuées au concept de travail productif. Comme indiqué dans la première section, est considéré ici comme productif, dans le cadre d'une formation sociale capitaliste, tout travail (salarial ou non) affecté à une *production* destinée au *marché*, et comme improductif tout travail affecté, soit à la *circulation* des marchandises ou de la monnaie, soit

⁽¹⁾ Ces questions sont distinctes du problème examiné dans l'introduction. On a vu (pp 6-9), *en supposant E connu*, qu'il n'était pas possible de cerner la valeur proprement dite d'une marchandise, mais seulement "l'équivalent-travail" du prix effectif de cette marchandise. Les questions soulevées ici concernent la *possibilité même de mesurer E*, elles constituent des préalables à une estimation correcte du concept (E) que l'on cherche à appréhender.

à une production *non-marchande* (la production des administrations par exemple)⁽¹⁾.

3. Troisième problème : toutes les heures de travail sont-elles équivalentes ? Le travail ne "vaut"-il pas plus (ne crée-t-il pas plus de valeur) dans le cas où la force de travail est plus qualifiée (ou fonctionne plus intensivement) que dans le cas contraire ? Ce problème est celui de la réduction du travail complexe en travail simple moyen, mais il s'agit en l'occurrence d'un faux problème. Il importe en effet de voir que le problème de la réduction se pose, non pas à propos de la *valeur* des marchandises, mais à propos de leur *valeur d'échange*, de leur prix. "En tant que *valeur d'échange*, le produit du travail le plus complexe est, dans des proportions déterminées, l'équivalent du produit du travail moyen simple".⁽²⁾ Autrement dit, le prix des marchandises est affecté par les différences dans le "degré de qualification" (ou d'intensité) du travail entre les diverses industries, de même qu'il est affecté par les différences dans la composition organique ou dans le "degré de monopole" propres à chaque industrie. Dans les trois cas (différences dans la composition organique, dans le degré de monopole, dans le degré de qualification ou d'intensité), c'est la *valeur d'échange* des marchandises qui est affectée, et non la quantité de valeur elle-même : en d'autres termes, les trois cas mentionnés donnent seulement lieu à des transferts de plus-value inter-industriels, à des divergences entre la quantité de valeur et de plus-value créée et la quantité de valeur et de plus-value *réalisée*.

Par conséquent, du point de vue de la *création* de valeur et de plus-value, et plus généralement du point de vue de la mesure de surtravail, on peut considérer qu'une heure de travail est toujours égale à une autre heure de travail : 1 heure de travail complexe (qualifié ou intense) = 1 heure de travail moyen; 1 heure de travail d'ingénieur = 1 heure de travail de manoeuvre; 1 heure de travail dans telle entreprise ou industrie = 1 h

(1) En plus du problème *théorique* (extension du concept de travail productif), se pose évidemment le problème de l'approche *statistique* du concept : on verra plus loin la méthode proposée pour tenter d'estimer, à partir des statistiques disponibles, l'importance du travail productif en Belgique.

(2) Marx, *Contribution à la critique de l'économie politique*, Ed. Sociales, p.11. Les formulations de Marx sur le problème sont plus précises dans cette oeuvre que dans *Le Capital* (Livre I tome 1, pp.59-60) où Marx néglige de distinguer rigoureusement valeur et valeur d'échange.

de travail dans une autre entreprise ou industrie.⁽¹⁾

4. Il faut encore signaler que le calcul de E par le biais de la comptabilité nationale ne tient pas compte des transferts *internationaux* de plus-value : le revenu national est la somme des salaires et *profits* dans chaque pays, et non la somme des salaires et de la plus-value créée dans chaque pays ; il en résulte normalement une tendance à la surestimation de E dans les pays disposant d'un rapport de force politico-économique globalement favorable.⁽²⁾ Le calcul de E par la méthode alternative (considérant la valeur de l'or et la masse monétaire au niveau *mondial*) semble éviter ce problème ; mais on peut s'interroger sur la validité théorique de l'opération consistant à additionner purement et simplement une variété de moyens de paiement *nationaux* (traduits en dollars au taux de change courant).⁽³⁾

(1) On notera que nous abordons de la même manière le problème du travail plus *qualifié* et celui du travail plus *intense*. Nous ne considérons donc pas qu'un accroissement de l'*intensité* du travail puisse être mis sur le même pied qu'un allongement de la durée du travail. Seul l'allongement de la durée du travail (productif) donne lieu à une production de "plus-value absolue". L'augmentation de l'intensité constitue une des voies d'augmentation de la productivité (donc d'abaissement de la valeur) et doit être traitée comme cette dernière : si elle est généralisée, elle réduit la valeur de la force de travail et donne lieu à une production de "plus-value relative"; si elle est limitée à une entreprise ou une branche industrielle, elle donne lieu à des transferts de plus-value au profit de cette entreprise ou branche. On rappellera du même coup que l'unité de mesure (une heure de travail moyen) ne constitue pas un étalon stable dans le temps, puisque la qualification et l'intensité moyennes évoluent.

(2) Un rapport de force globalement favorable est évidemment *conciliable* avec des situations *particulières* défavorables : ainsi l'industrie textile européenne, moins compétitive que ses concurrents de la périphérie, subit normalement une perte de plus-value au profit de ces derniers (tandis que les économies européennes prises globalement accaparent une bonne partie de la plus-value produite dans la périphérie).

(3) Le calcul de E par la méthode alternative impliquerait par ailleurs que l'on prenne en considération la *vitesse de circulation* des diverses monnaies. (Comme on l'a signalé, on a fait abstraction de cet aspect des choses lors de la présentation de la méthode).

C. L'estimation de E en Belgique (1955 - 73)

L'existence de séries statistiques belges homogènes sur une période de près de 20 ans (1955 - 73) a déterminé le choix de la première méthode pour tenter d'estimer l'évolution de E :

$$E = \frac{\text{revenu national net}}{\text{heures de travail productif}}$$

En ce qui concerne le numérateur, c'est le revenu national net *aux prix du marché* qui a été retenu.⁽¹⁾ La raison en est que E est destiné à faire le lien entre des valeurs et leur expression en prix de marché.

En ce qui concerne le dénominateur, on a d'abord procédé à une estimation, année par année, du nombre de travailleurs productifs, et l'on a multiplié cette population productive par la durée moyenne annuelle du travail effectif en Belgique. La série sur la durée effective du travail étant directement fournie par le Bureau du Plan (pour la période 1953 - 75), il restait à trouver une procédure pour estimer l'évolution du nombre de travailleurs productifs. La procédure adoptée est la suivante. Partant des estimations ventilées de la population active belge établies par le Ministère de l'Emploi et du Travail (pour les années 1950, 55, 57 et 1960 à 73,⁽²⁾ on a commencé par regrouper cette population active en 5 catégories dénommées respectivement :

P : secteur primaire ;

S : secteur secondaire ;

T_C : secteur tertiaire de circulation : commerce, banque, assurances ;

T_A : secteur tertiaire de production non marchande (essentiellement administration ainsi qu'enseignement et recherche) ;

T_M : tertiaire de production marchande (transports et communications, restauration et logement, services et soins personnels, etc.)

(1) Revenu national net aux prix du marché = somme des valeurs ajoutées nettes aux prix du marché = produit national brut aux prix du marché-amortissements.

(2) De nouvelles séries ont été calculées à partir de 70, moins ventilées et non comparables aux précédentes.

La somme $P + S + T_M$ fournit une estimation de l'ensemble de la population active travaillant dans la sphère de production marchande $\textcircled{P}$. Cependant, comme la sphère de production marchande comporte aussi certaines activités improductives (essentiellement de circulation), on a réduit la somme $P + S + T_M$ d'un pourcentage $u \textcircled{P} = T_C / (P + S + T_M + T_C)$ pour aboutir à une estimation du nombre de travailleurs productifs ⁽¹⁾. Le nombre total de travailleurs improductifs (L_U) se décompose dès lors en travailleurs improductifs de la sphère de production marchande [$L_U \textcircled{P} = u \textcircled{P} \cdot (P + S + T_M)$], travailleurs improductifs de la sphère de circulation ($L_U \textcircled{C} = T_C$) et travailleurs improductifs de la sphère de production non marchande ($L_U \textcircled{A} = T_A$).

Le tableau 2 présente les regroupements essentiels effectués au sein de la population active ⁽²⁾. On y observe que la part du secteur tertiaire dans le total de la population active augmente de manière continue (passant de 43 % à 54 % entre 1955 et 1973), tandis que les parts de T_A , T_C et T_M à l'intérieur du secteur tertiaire sont pratiquement constantes (avec une hausse très légère de la part de T_A et une baisse également légère de T_M) : il en découle que chacune des trois catégories distinguées à l'intérieur du secteur tertiaire a augmenté sa part dans le total de la population active.

Le tableau 3 répartit la population active en travailleurs productifs et improductifs et fournit les autres données (revenu national net, durée effective annuelle du travail) permettant de calculer E . On y observe une augmentation continue et sensible de la part des travailleurs improductifs

(1) Le pourcentage $u \textcircled{P}$ est destiné à estimer la part des activités improductives dans l'ensemble des activités "marchandes" (à l'exclusion des seules activités T_A : administration, enseignement...). On peut considérer que le pourcentage $u \textcircled{P}$ (soustrait de la somme $P + S + T_M$) est insuffisant, dans la mesure où les sphères de production marchande comportent également d'autres activités improductives que celles de circulation : ainsi les services juridiques, comptables, administratifs, etc., qui créent des productions immatérielles *non vendues*. A l'inverse, on peut objecter que ce pourcentage $u \textcircled{P}$ est excessif, dans la mesure où il suppose que l'ensemble des activités relevant de T_C est improductif ; or l'on sait qu'une bonne partie des travailleurs du commerce effectuent des opérations productives (transports, conditionnement...). Les deux "biais" tendent donc à se compenser.

(2) Des données plus détaillées concernant le secteur *tertiaire* sont fournies en annexe. Notons ici que le secteur *primaire* comprend uniquement l'agriculture et la pêche, tandis que le secteur *secondaire* recouvre les industries extractives, manufacturières, de construction, ainsi que la branche électricité-eau-gaz. Notons également que les chiffres totaux de population active ne comprennent pas les chômeurs et miliciens ni les Belges résidant à l'étranger.

(passant de 37 % à 46 % entre 1955 et 1973). Le léger déclin du nombre absolu de travailleurs productifs se combine à la diminution de la durée annuelle du travail et à l'augmentation du produit national net pour déterminer une forte augmentation de E : 86 F en 1955, 417 F en 1973 (l'augmentation étant plus vive dans les dernières années par suite de l'accélération de l'inflation).

TABLEAU II
Répartition sectorielle de la population active belge, 1950-73

	Total population active	Primaire		Secondaire		Tertiaire		Tertiaire de production non- marchande		Tertiaire de circulation		Tertiaire de production marchande	
	L	P	$\frac{P}{L}$ (%)	S	$\frac{S}{L}$ (%)	T	$\frac{T}{L}$ (%)	T _A	$\frac{T_A}{T}$ (%)	T _C	$\frac{T_C}{T}$ (%)	T _M	$\frac{T_M}{T}$ (%)
1950	3.386.894	429.424	12.7	1.571.755	46.4	1.385.715	40.9	287.951	20.8	481.886	34.8	615.878	44.4
1955	3.433.785	360.403	10.5	1.603.233	46.7	1.470.169	42.8	339.675	23.1	500.354	34.0	630.140	42.8
1957	3.504.851	336.549	9.6	1.652.094	47.1	1.516.208	43.3	346.874	22.9	512.954	33.8	656.380	43.3
1960	3.434.444	299.061	8.7	1.554.302	45.3	1.581.081	46.0	381.774	24.1	530.500	33.6	668.807	42.8
61	3.468.855	287.771	8.3	1.576.219	45.4	1.604.865	46.3	388.684	24.2	543.041	33.8	673.140	41.9
62	3.520.633	280.608	8.0	1.597.307	45.4	1.642.718	46.6	399.780	24.3	555.435	33.8	687.503	41.8
63	3.548.035	263.280	7.4	1.616.215	45.6	1.668.540	47.0	412.940	24.7	561.536	33.7	694.064	41.8
64	3.594.601	248.866	6.9	1.649.297	45.9	1.696.438	47.2	422.024	24.9	573.459	33.8	700.956	41.3
65	3.602.025	230.075	6.4	1.642.275	45.6	1.729.675	48.0	432.525	25.0	585.871	33.9	711.279	41.1
66	3.621.768	216.133	6.0	1.631.958	45.1	1.773.677	48.9	447.825	25.2	601.314	33.9	724.538	40.9
67	3.608.872	209.029	5.8	1.598.130	44.3	1.801.713	49.9	457.493	25.4	610.313	33.9	733.907	40.7
68	3.603.856	200.842	5.6	1.572.504	43.6	1.830.510	50.8	461.587	25.2	619.075	33.8	749.848	41.0
69	3.621.683	190.905	5.2	1.603.165	43.7	1.877.613	51.1	472.884	25.2	638.293	34.0	766.436	40.8
70	3.737.231	180.557	4.8	1.627.080	43.5	1.929.584	51.6	480.977	24.9	662.773	34.4	785.844	40.7
71	3.779.415	167.891	4.4	1.628.466	43.1	1.983.058	52.5	490.961	24.8	682.721	34.4	809.376	40.8
72	3.773.886	157.936	4.2	1.595.034	42.3	2.020.916	53.5	501.672	24.8	684.020	33.9	835.224	41.3
73	3.807.691	149.824	3.9	1.606.565	42.2	2.051.302	53.9	511.670	24.9	691.501	33.7	848.131	41.4

TABLEAU III

Travail productif et équivalent monétaire des valeurs en Belgique, 1950-73

	Total productifs + improductifs	Travailleurs improductifs au sein de la production marchande	Total des travailleurs improductifs	Travailleurs productifs	Durée annuelle moyenne du travail	Heures-an de travail productif	Revenu national net aux prix du marché	Equivalent monétaire des valeurs (E)
L	$u(P) : L_u(P)$ (%) : (1) : (1)	$L_u =$ $L_u(P) + T_A : L$ $+ T_C : (%)$			(heures) (2)	(10 ⁶ heures)	(10 ⁹ frs)	(frs)
1950	3.386.894	15.6:408.261	1.178.098:34.8	2.208.796				
1955	3.433.805	16.2:420.192	1.260.221:36.7	2.173.584	2259	4.910	421	85
1957	3.504.851	16.2:428.494	1.288.322:36.8	2.216.529	2155	4.777	469	96
1960	3.434.444	17.4:438.858	1.351.132:39.3	2.083.312	2174	4.529	516	114
1961	3.468.855	17.6:446.535	1.378.260:39.7	2.090.595	2119	4.430	548	124
1962	3.520.633	17.8:456.644	1.411.859:40.1	2.108.774	2141	4.515	586	130
1963	3.548.035	17.9:480.667	1.435.143:40.4	2.112.892	2168	4.581	629	137
1964	3.594.601	18.1:470.441	1.465.923:40.8	2.128.678	2132	4.538	706	156
1965	3.602.025	18.5:477.971	1.496.367:41.5	2.105.658	2111	4.445	768	173
1966	3.621.728	18.9:486.227	1.535.366:42.4	2.086.402	2070	4.319	827	191
1967	3.608.872	19.4:492.967	1.560.773:43.2	2.048.099	2038	4.174	885	212
1968	3.603.856	19.7:497.069	1.577.731:43.8	2.026.125	2017	4.087	957	234
1969	3.671.683	20.0:512.101	1.623.278:44.2	2.048.405	2005	4.107	1051	256
1970	3.737.231	20.4:529.070	1.672.820:44.8	2.064.411	1990	4.108	1167	284
1971	3.779.415	20.8:541.992	1.715.674:45.4	2.063.741	1960	4.045	1277	316
1972	3.773.886	20.9:540.933	1.726.625:45.8	2.047.261	1930	3.951	1429	362
1973	3.807.691	21.0:546.949	1.750.120:46.0	2.057.571	1900	3.909	1630	417
		:	:					
		:	:					

$$(1) u(P) = T_C / (P + S + T_M + T_C) ; L_u(P) = u(P) \cdot (P + S + T_M)$$

(2) Cette série mesure la durée annuelle moyenne des prestations professionnelles effectives de l'ensemble de la population active (toutes branches d'activité et tous statuts réunis). Source : Bureau du Plan (voir année statistique, p54note 2).

3. Transferts de plus-value, taux de surtravail et valeur de la force de travail dans l'industrie belge

Une fois estimée la grandeur de E (et son évolution), différentes pistes de recherche empirique se trouvent ouvertes. Les trois analyses esquissées dans la présente section concernent :

- L'estimation, industrie par industrie, des rapports entre plus-value créée et profit obtenu : on touche ici certains aspects du problème des "transferts de plus-value".

- L'estimation du taux de surtravail par branches industrielles et par catégories socio-professionnelles (sur ce dernier aspect, l'analyse a été quelque peu élargie au-delà du secteur industriel).

- L'estimation de l'évolution de la valeur de la force de travail ouvrière à partir de ses deux composantes : l'évolution du nombre de moyens d'existence consommés (salaire réel) et celle de la valeur moyenne des biens consommés.

A. Les transferts de plus-value dans l'industrie

1) La méthode de calcul

La plupart des données de base pour estimer, industrie par industrie, la plus-value créée et le profit obtenu, sont fournies par le "fichier intersectoriel" élaboré par J.P. Lemaître et D. Spaey sur base des statistiques de l'I.N.S.⁽¹⁾ Il s'agit du nombre d'heures de travail fournies par les ouvriers, du nombre d'employés occupés, de la masse des salaires et des traitements versés, de la valeur ajoutée brute et des amortissements. A partir de ces données (présentées année par année), on a calculé de la manière suivante la plus-value et le profit.

⁽¹⁾ J.P. Lemaître et D. Spaey, "Elaboration de comptes sectoriels annuels pour l'industrie belge". *Program and Data Documentation Library Series* N° 12, I.S.E., Louvain, août 1977.

La plus-value créée

1ère étape : estimation du nombre total d'heures de travail (ouvriers + employés) : aux heures de travail des ouvriers, on ajoute le produit du nombre d'employés par la durée annuelle effective moyenne du travail (série reprise au tableau 3 ci-dessus).

2ème étape : estimation du travail nécessaire et du surtravail : le travail nécessaire s'obtient en divisant par E la masse des salaires et traitements versés ; le surtravail s'obtient en soustrayant ce travail nécessaire du nombre total d'heures de travail estimé ci-dessus.

3ème étape : estimation du surtravail productif et de la plus-value : faute de données propres à chaque industrie, on considère que le % de travail improductif dans chacune d'elle ($u_{(I)}$) est égal au coefficient $u_{(P)}$ destiné à estimer la part des activités improductives dans l'ensemble des activités marchandes du pays (voir p.18)⁽¹⁾ ; quant à la plus-value (en francs), on l'obtient en multipliant par E le surtravail productif (exprimé en heures).

Le profit obtenu

Il est calculé en soustrayant de la valeur ajoutée brute 1) les amortissements et 2) les salaires et traitements des travailleurs *productifs* (estimés en supposant que la part des rémunérations allant aux travailleurs improductifs est égale, elle aussi, au coefficient $u_{(P)}$)⁽²⁾ La grandeur ainsi calculée inclut - outre les rémunérations des improductifs - le montant des impôts, ainsi que celui des dividendes, intérêts et loyers.

(1) En appliquant le coefficient $u_{(P)}$ à l'ensemble du surtravail, on suppose que la part de travail improductif est la même chez les ouvriers que chez les employés; en réalité, elle est vraisemblablement plus élevée dans le groupe des employés.

(2) En appliquant le coefficient $u_{(P)}$ à l'ensemble des rémunérations, on suppose égales les rémunérations unitaires des travailleurs productifs et des improductifs. Comme il y a tout lieu de penser que les rémunérations unitaires des productifs sont inférieures à celles des improductifs, la méthode sous-estime en réalité le profit obtenu par chaque industrie.

2) La réalité appréhendée

Puisque le profit calculé incorpore les montants destinés aux paiements d'activités improductives (internes ou externes à chaque branche industrielle), la méthode utilisée (comparant plus-value et profit par branches industrielles) ne peut manifestement appréhender les transferts de plus-value en provenance de l'industrie et à destination des activités ou secteurs improductifs (finances, administration...). Elle se borne à appréhender les transferts de plus-value à *l'intérieur du secteur industriel*, transferts qui se réalisent concrètement par l'existence de prix de marché s'écartant des prix simples⁽¹⁾.

Dans une économie fermée, le fait qu'une branche d'industrie obtienne un profit supérieur (inférieur) à la plus-value créée ne peut s'expliquer que par une composition organique du capital et/ou un degré de protection supérieur (inférieur) à la moyenne des autres industries au sein de cette économie.

Dans une économie ouverte, il faut considérer une cause supplémentaire de différenciation entre profit et plus-value, à savoir le degré de compétitivité de l'industrie "nationale" par rapport à l'étranger. Ainsi une industrie donnée dans un pays donné, tout en ayant une composition organique et un degré de protection inférieur à la moyenne du pays, peut obtenir un profit supérieur à la plus-value créée si elle est particulièrement compétitive sur le marché international (si la "valeur nationale" est nettement moindre que la "valeur mondiale").⁽²⁾

⁽¹⁾ Voir plus haut, p. 6-8

⁽²⁾ Le cas est analogue à celui d'une *entreprise* "de pointe" au sein d'une *industrie* à faible composition organique et/ou faible degré de protection : l'entreprise peut être bénéficiaire nette de transferts de plus-value, alors que la branche industrielle dont elle relève perd globalement de la plus-value.

3) Trois cas d'espèce

Le graphique 1 présente, pour la période 1962-73, l'évolution du rapport profit/plus-value dans trois industries : le tissage, la chimie et le ciment.

L'industrie du tissage apparaît tout au long de la période envisagée comme "exportatrice" de plus-value : elle ne conserve en effet que moins de 40 % de la plus-value créée par ses travailleurs. Cette constatation n'est en rien surprenante⁽¹⁾ : on sait que la composition organique de ce secteur est faible, et l'industrie belge (et européenne) du tissage éprouve de plus en plus de difficultés à se maintenir face à la concurrence des pays de la périphérie.

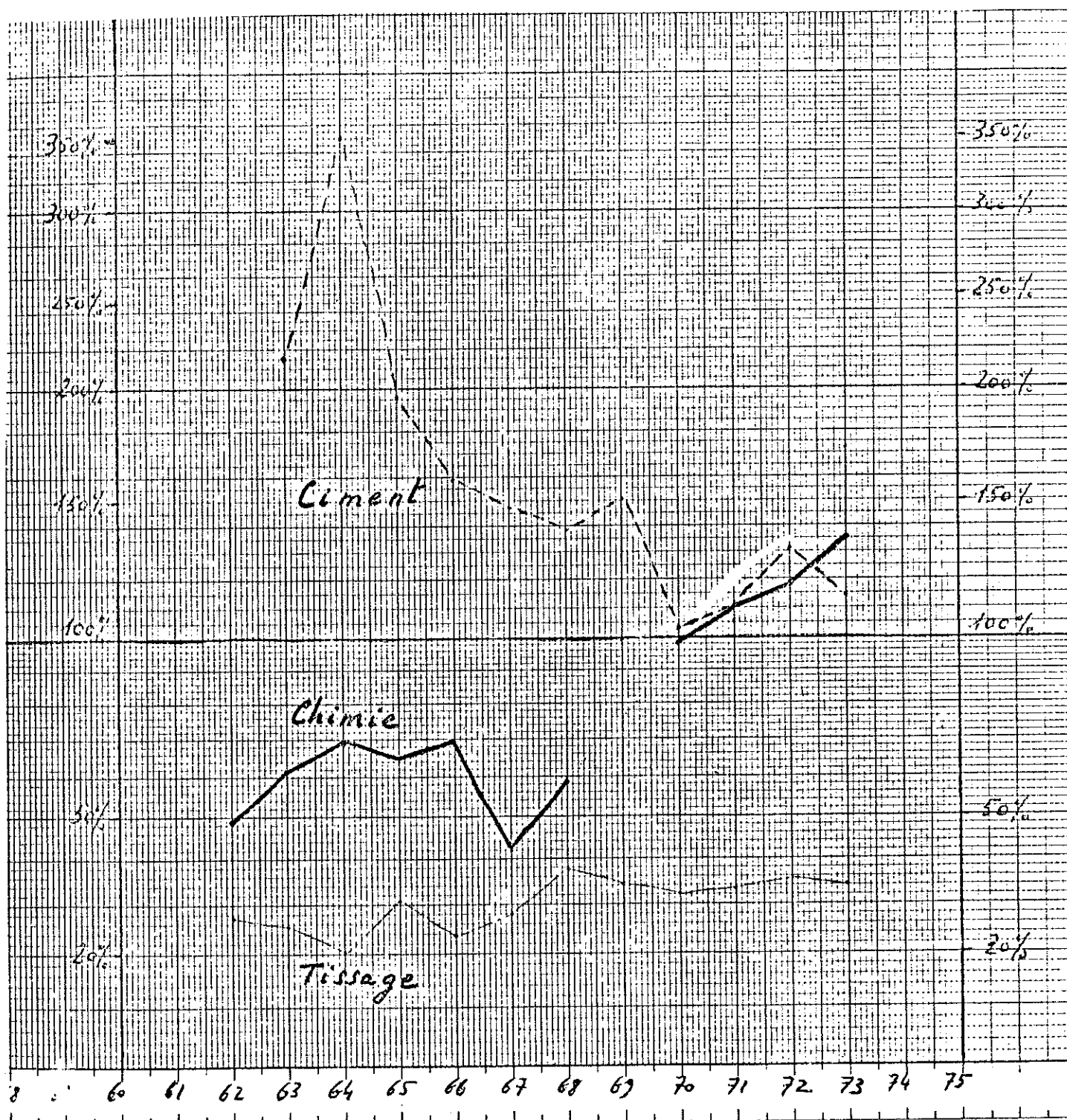
L'industrie du ciment, à l'opposé, bénéficie en permanence de transferts de plus-value. Ceci est lié à une composition supérieure à la moyenne, à quoi s'ajoute la politique des prix réglementés que le secteur a réussi à faire prévaloir. La baisse du rapport profit/plus-value suggère cependant une détérioration relative de l'avantage économique-politique dont jouit le secteur.

Quant à l'industrie chimique, elle s'est fortement renouvelée dans les années 60 sous l'impact des investissements étrangers (visant en grande partie les marchés internationaux). La hausse de la composition organique et l'amélioration de sa position compétitive lui permettent, vers 1970, de se transformer de "fournisseur" en "bénéficiaire" de plus-value transférée.

⁽¹⁾ L'ampleur du phénomène est cependant exagérée par la méthode d'estimation de E : voir pp. 16 et 37-38.

GRAPHIQUE I

Rapport $\frac{\text{Profit}}{\text{Plus-value}}$ dans l'industrie



B. Le taux de surtravail par branches industrielles et par catégories socio-professionnelles

1) Le taux de surtravail par branches industrielles

On a vu plus haut qu'il peut être calculé de manière simple à partir de l'équivalent monétaire des valeurs (E) et du salaire horaire (w/d) :

$$s' = \frac{E}{w/d} - 1$$

Sur base des gains horaires bruts des ouvriers publiés par l'I.N.S., on a établi l'évolution du taux de surtravail pour l'ensemble de l'industrie d'une part, pour les trois secteurs spécifiques déjà considérés d'autre part (textile, ciment, chimie) (voir graphique 2).

On constate pour l'ensemble de l'industrie comme pour chacun des trois secteurs une tendance nette à la hausse du taux de surtravail jusqu'en 1968, suivie d'une légère tendance à la baisse pour la période 1968-72 (sauf dans l'industrie du ciment, où le taux de surtravail continue d'augmenter).

On observe surtout une disparité très nette entre les taux de surtravail des trois industries : en gros, celui de l'industrie cimentière se situe un peu au-dessus de 200 %, celui de l'industrie chimique autour de 250 %, tandis que le taux atteint 400 % dans l'industrie textile. Quant au taux de surtravail moyen pour l'ensemble de l'industrie, il tourne autour de 300 %. Ces mêmes rapports peuvent être exprimés en d'autres termes : pour une journée de travail de 8 heures, la quantité de surtravail gratuit est de 5,3 heures dans l'industrie du ciment, de 5,7 heures dans l'industrie chimique, et de 6,4 heures dans le textile, tandis qu'il est en moyenne de 6 heures pour l'ensemble de l'industrie (voir tableau 4).

GRAPHIQUE II

Taux de surtravail des ouvriers dans l'industrie

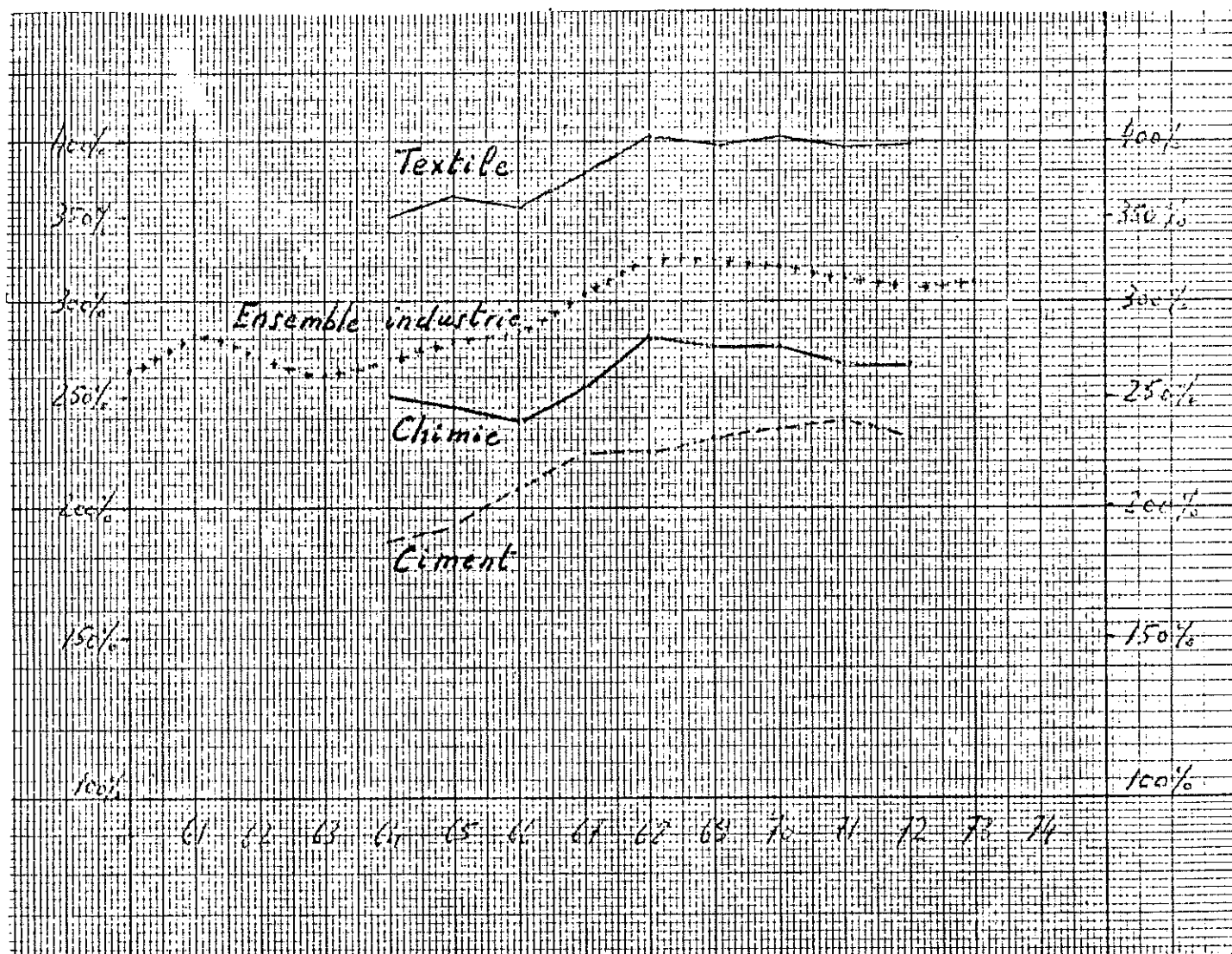


TABLEAU IV
Taux de surtravail et quantité journalière de surtravail

	Taux de surtravail	Part relative de		quantité (par journée de 8h) de	
		travail nécessaire	surtravail	travail nécessaire	surtravail
cas hypothétique	100 %	1/2	1/2	4 h	4 h
ciment	200 %	1/3	2/3	2,7 h	5,3 h
chimie	250 %	2/7	5/7	2,3 h	5,7 h
textile	400 %	1/5	4/5	1,6 h	6,4 h
moyenne industrie	300 %	1/4	3/4	2 h	6 h

En confrontant ces données aux rapports profit/plus-value établis plus haut, il apparaît que *le taux de surtravail est d'autant plus élevé que l'industrie est obligée de céder de la plus-value* (cas du textile), *et d'autant plus faible que l'industrie accapare de la plus-value produite ailleurs* (cas du ciment). En d'autres mots, les secteurs capitalistes se trouvant dans une situation économique-politique défavorable sont contraints, pour défendre leur taux de profit, d'exploiter plus fortement leurs travailleurs.⁽¹⁾

⁽¹⁾ On peut interpréter dans le même sens l'évolution divergente du taux de surtravail dans la chimie et le ciment au cours des dernières années (68-72) : la hausse de s' dans l'industrie du ciment fait suite à la baisse continue du rapport profit/plus-value, tandis que la baisse de s' dans la chimie va de pair avec un redressement marqué de ce même rapport.

Les taux de surtravail présentés ici concernent l'ensemble des ouvriers, masculins et féminins. Les mêmes statistiques de l'I.N.S. permettent de comparer le taux de surtravail des hommes (s'_H) et des femmes (s'_F) séparément. C'est ainsi qu'en octobre 1971, on avait, pour l'ensemble de l'industrie :

$$s'_H = 285 \%$$

$$s'_F = 470 \%$$

Deux cas extrêmes peuvent être cités : s'_H était de 155 % seulement pour les ouvriers du pétrole, tandis que s'_F atteignait 507 % pour les ouvrières de la bonneterie.

2) Le taux de surtravail par catégories socio-professionnelles

Faute de données suffisamment générales et précises sur les *rémunérations* et/ou la *durée de travail* des diverses catégories socio-professionnelles, on ne peut faire que quelques comparaisons limitées.

En ce qui concerne les *ouvriers* et les *employés dans l'industrie*, l'Office Statistique des Communautés Européennes a établi une statistique des gains mensuels bruts moyens par groupe de qualifications (pour l'ensemble des industries belges, en octobre 72.⁽¹⁾) On connaît par ailleurs (statistiques de l'I.N.S.) la durée hebdomadaire du travail des ouvriers et employés présents dans l'ensemble des industries belges : elle était, en octobre 72, de 39,2 heures pour les ouvriers et de 40,9 heures pour les employés ; ceci correspond, en chiffres arrondis, à respectivement 176 et 184 heures de travail par mois, chiffres qu'on a appliqués indistinctement aux divers groupes de qualifications.

Concernant les autres catégories socio-professionnelles (en dehors de l'industrie), on a dû se contenter d'estimer, pour la même année 1972, quelques ordres de grandeur relatifs à trois catégories : les *médecins et dentistes*, les *avocats et notaires*, et les *agriculteurs*. Les ordres de grandeur retenus sont fondés sur les sources suivantes. En ce qui concerne les *revenus mensuels*, les statistiques fiscales permettent de calculer les tensions entre les revenus professionnels semi-nets (c'est-à-dire, charges professionnelles déduites) de divers groupes

⁽¹⁾ Eurostat, *Statistiques sociales*, Structure des salaires dans l'industrie, Belgique 1972.

socio-professionnels ; les statistiques les plus récentes (revenus de 1969) donnent une tension de 1 à 4 entre employés et médecins+ dentistes, une tension de 1 à 3 entre employés et avocats+ notaires, et une quasi-égalité entre ouvriers et agriculteurs. En ce qui concerne la durée du travail, les enquêtes par sondage de la C.E.E. indiquent, pour 1971, une durée hebdomadaire de 67 h pour les agriculteurs et de 58 h pour les professions libérales.⁽¹⁾

Sur base de ces renseignements divers, on a construit le tableau 5, qui compare les taux de surtravail de quelques groupes socio-professionnels. (Les chiffres entre parenthèses indiquent qu'il s'agit d'ordres de grandeur fondés sur les estimations sommaires évoquées ci-dessus).

TABLEAU V
Rémunérations et taux de surtravail de différents groupes socio-professionnels
(1972)

	gain mensuel brut moyen (w)	heures de travail par mois (d)	gain horaire brut moyen (w)	taux de sur- travail moyen $s' = \frac{E}{w/d} - 1$
1.médecins et dentistes	(100.000 F)	(250 h)	(400 F)	(- 10 %)
2.avocats et notaires	(75.000 F)	(250 h)	(300 F)	(20 %)
3.employés (masculins)				
-hautement qualifiés (a)	32.348 F	184 h	176 F	106 %
-de maîtrise	25.371 F	184 h	138 F	162 %
-moyennement qualifiés	23.803 F	184 h	129 F	181 %
-d'exécution	19.579 F	184 h	106 F	242 %
4.ouvriers (masculins)				
-qualifiés	18.739 F	176 h	106 F	242 %
-semi-qualifiés	17.000 F	176 h	97 F	273 %
-non-qualifiés	15.223 F	176 h	86 F	321 %
5.agriculteurs	(17.000 F)	(280 h)	(60 F)	(500 %)
(a) à l'exclusion des cadres supérieurs				

(1) Eurostat, *Statistiques sociales*, Enquête par sondage sur les forces de travail.

Si l'on tient compte des possibilités de fraude fiscale, il n'est pas exagéré de dire que les *professions libérales ici considérées* ne fournissent en moyenne *aucun surtravail* (ne subissent aucune exploitation), et tendent au contraire à être bénéficiaires nettes de "transferts de surtravail" analogue aux "transferts de plus-value" dont bénéficient les secteurs industriels avantagés. La situation des *agriculteurs* est toute différente : leur état de producteurs indépendants n'empêche pas (facilite au contraire) *une exploitation plus forte que celles des salariées*.

C. La valeur de la force de travail ouvrière et ses composantes

Les statistiques belges les plus précises concernent les *ouvriers de l'industrie* et nous renseignent sur leurs gains bruts *par heure de travail*. Nous nous contentons ici des chiffres relatifs à l'ensemble du secteur manufacturier, sans chercher à établir de comparaison entre les différentes branches d'industrie.

Représentons par

$\dot{w}$ = valeur de la force de travail d'un ouvrier

x = nombre de biens de consommation achetés par ouvrier (= le salaire réel d'un ouvrier)

$\dot{v}$ = valeur moyenne d'un bien de consommation

w = salaire par ouvrier

d = heures de travail par ouvrier

p_c = prix d'un bien de consommation

E = équivalent monétaire des valeurs

La valeur de la force de travail peut être approchée directement en divisant par E le salaire moyen

$$\dot{w} = \frac{w}{E} = \frac{\dot{d}(w/d)}{E}$$

Par ailleurs, la valeur de la force de travail peut être décomposée en ses deux éléments constitutifs, le nombre de biens de consommations achetés (x) et la valeur moyenne de ces biens de consommation ($\dot{v}$)

$$\dot{w} = \dot{v} \cdot x$$

Or la valeur d'un bien de consommation peut être approchée,

comme celle de toute marchandise, en divisant son prix par E ($\dot{v} = p_c/E$). D'autre part, la quantité de biens de consommation achetables dépend du salaire et du prix moyen de ces biens ($x = w/p_c = \dot{d}(w/\dot{d})/p_c$). D'où l'on tire :

$$\dot{w} = \frac{p_c}{E} \cdot \frac{\dot{d}(w/\dot{d})}{p_c}$$

La série p_c devant forcément être représentée sous la forme d'un indice (indice des prix à la consommation), toutes les données du tableau et du graphique ci-joints ont été exprimées en indice.

On observe qu'en l'espace de 13 ans, *le salaire réel a pratiquement doublé (+ 90 %)* tandis que *la durée du travail a été réduite de 10 %* : il s'agit des aspects les plus visibles et les plus connus de "l'amélioration de la condition ouvrière". Choses moins visibles, et moins connues : dans le même laps de temps, les accroissements de productivité ont réduit $\dot{v}$ (valeur par bien de consommation) de plus de moitié, de telle sorte que *la valeur de la force de travail a diminué de près de 20 %*. Cette dévalorisation de la force de travail a donc plus que compensé la réduction de la durée du travail ; le résultat net a été un *accroissement du taux de surtravail d'environ 10 %*. On peut donc affirmer, sans le moindre paradoxe, que l'élargissement de la consommation ouvrière a été de pair avec un renforcement de l'exploitation.

TABLEAU VI

Evolution de la valeur de la force de travail ouvrière et de ses
composantes dans l'industrie belge, 1960-73 (base 1960 = 100)

	heures de travail	salairé horaire	salairé total	prix à la consom- mation	équivalent monétaire des valeurs	valeur moyenne d'un bien de consommation	salairé réel	valeur de la force de tra- vail par ouvrier	taux de surtravail
	$\dot{d}$ (1)	$w/\dot{d}$ (2)	$w = \dot{d}(w/\dot{d})$	p_c (3)	E	$\dot{v} = p_c/E$	$x = \frac{\dot{d}(w/\dot{d})}{p_c}$	$\dot{w} = \dot{v} \cdot x$	$s' = \frac{E}{w/\dot{d}} - 1$
1960	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1961	99	106	105	101	109	93	104	96	105
1962	101	112	113	102	114	90	111	99	102
1963	101	122	124	105	120	87	118	103	98
1964	100	138	137	109	137	80	126	100	99
1965	98	149	145	113	152	75	128	96	103
1966	97	166	160	118	168	71	136	96	101
1967	95	175	166	122	186	65	136	89	103
1968	95	184	175	125	205	61	140	85	116
1969	94	201	190	130	225	58	147	85	116
1970	92	225	206	135	249	54	153	83	115
1971	88	255	224	140	277	51	160	81	112
1972	90	296	267	148	318	47	181	84	110
1973	89	337	300	158	366	43	190	82	112

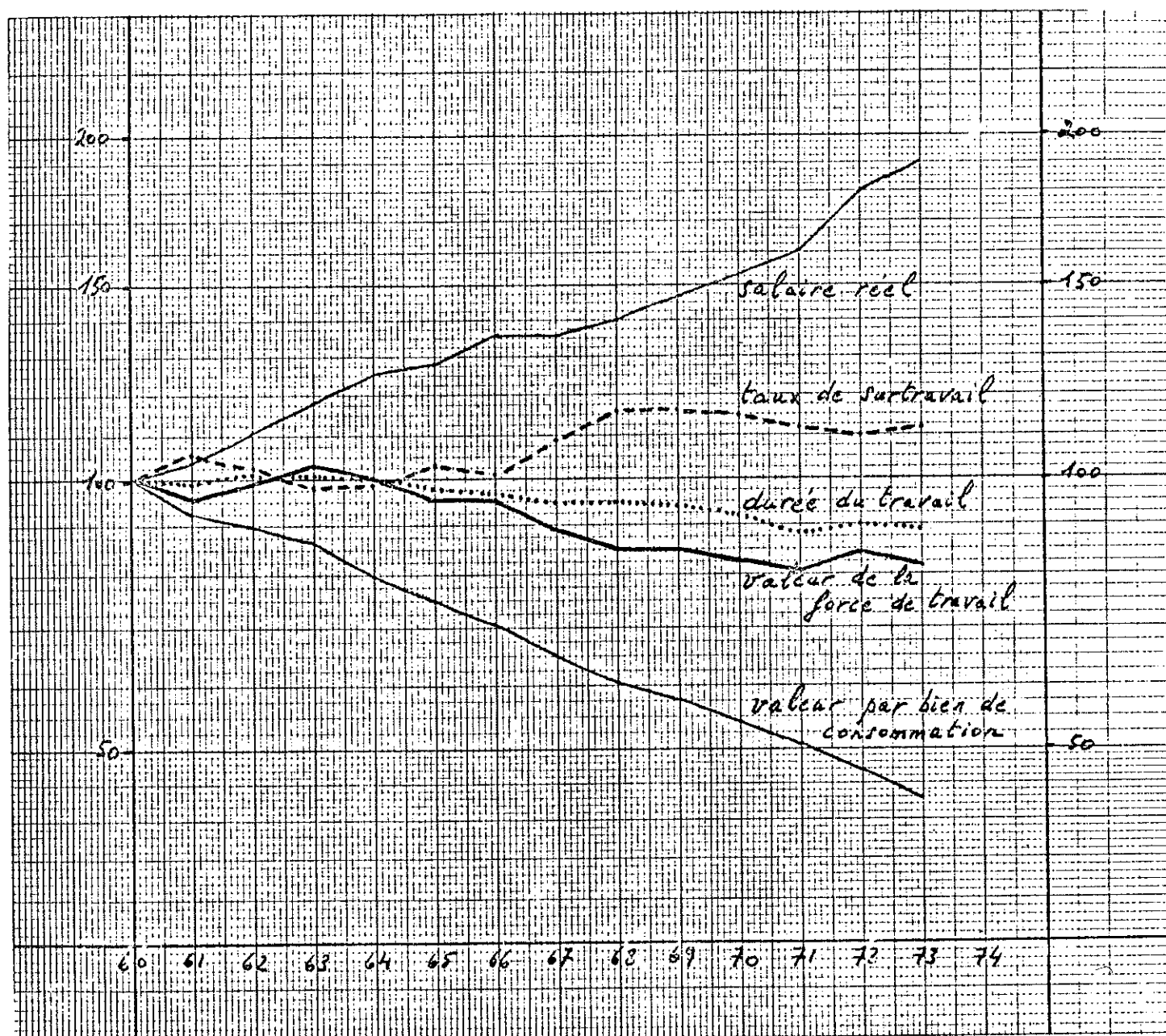
(1) Il s'agit de l'indice de la durée effective du travail pour l'ensemble des industries manufacturières (sont donc exclues les industries extractives et l'industrie de la construction. Source : Bureau du Plan (sauf l'indice de 1973 obtenu par extrapolation).

(2) Il s'agit du gain horaire brut des ouvriers pour l'ensemble des industries manufacturières. Source : I.N.S. (voir annexe statistique, p. 58).

(3) Source : I.N.S., annuaires statistiques.

GRAPHIQUE III

Valeur de la force de travail, taux de surtravail et salaire réel
(ouvriers des industries manufacturières)



4. Prolongements possibles de la recherche

En plus de l'approfondissement des questions théoriques soulevées par la mesure de E, il conviendrait de mener des recherches empiriques dans plusieurs directions. Certaines pistes de recherches se situent dans la ligne de la méthode utilisée, d'autres concernant la méthode alternative envisagée.

A) Dans la ligne de la méthode utilisée

1. Il conviendrait d'abord d'élaborer des séries statistiques permettant d'estimer la part des travailleurs productifs après 1973. En effet, si les rubriques statistiques du Ministère de l'Emploi et du Travail permettaient cette estimation jusqu'à cette date, les nouvelles rubriques adoptées depuis lors sont trop larges que pour autoriser des estimations fondées. Un travail sur les données statistiques de base (non publiées) est sans doute indispensable pour continuer à estimer la part du travail productif au niveau global. Il va de soi que toute autre approche du même problème serait utile : mais autant la littérature théorique sur le concept de travail productif s'est développée, autant les recherches empiriques à ce sujet sont restées rares...

2. On devrait d'autre part améliorer la méthode utilisée en adoptant une conception marxiste de la comptabilité nationale. En effet, la comptabilité nationale courante, faute d'une distinction précise entre opérations de *production marchande* (rémunérée à partir de la *valeur ajoutée*) et opérations de *circulation* (rémunérée par *prélèvements* sur cette valeur ajoutée), ne peut éviter des doubles emplois qui gonflent artificiellement le revenu national.⁽¹⁾ Celui-ci est également exagéré par la comptabilisation de divers "revenus imputés", ne correspondant à aucune opération marchande (ni de production, ni de circulation).

⁽¹⁾ Ainsi la plupart des "revenus de la propriété échéant aux particuliers" constituent des revenus de circulation, à exclure du calcul du revenu national; certains de ces revenus - en particulier les dividendes et les tantièmes versés par les entreprises de production - doivent cependant être comptabilisés, car ils constituent des formes de profit de production, donc de valeur ajoutée. (Le concept de valeur ajoutée est ici utilisé chaque fois au sens marxiste strict).

3. Il faudrait en outre multiplier les recherches empiriques du type de celles amorcées dans la section précédente. Si l'estimation précise des taux de surtravail par *catégories socio-professionnelles* se heurte à des difficultés difficilement surmontables, il n'en va pas de même pour les estimations du taux de surtravail, de la plus-value, du profit, par *branches industrielles* : on dispose à cet égard de statistiques abondantes de l'I.N.S. rassemblées dans le "fichier intersectoriel" où l'on a puisé les données utilisées plus haut. Le calcul, industrie par industrie, du rapport profit/plus-value, déboucherait sur une répartition des industries "bénéficiaires" et "victimes" de transferts de plus-value. Les divers transferts devraient logiquement s'annuler, à moins que l'industrie belge prise globalement ne bénéficie de transferts internationaux de plus-value (voir plus haut, p. 16 et ci-dessous).

B) Dans la ligne de la méthode alternative

L'estimation de E selon la méthode adoptée (E = Revenu national/ heures de travail productif) a toute chance d'être biaisée vers le haut pour deux raisons que nous avons indiquées : les doubles emplois dans la comptabilité nationale, et le fait qu'un pays du centre comme la Belgique est selon toute vraisemblance globalement bénéficiaire de transferts de plus-value internationaux. Alors que le numérateur de E est censé représenter (en termes monétaires) la valeur présente *créée* par les travailleurs productifs du pays, les deux phénomènes évoqués font que le revenu national comptabilisé est supérieur à cette valeur ajoutée.

Quel est l'effet de ce biais vers le haut dans l'estimation de E ? D'une part, une sur-estimation de tous les taux de surtravail.⁽¹⁾ D'autre part, une sur-estimation de la plus-value créée⁽²⁾ et donc une sous-estimation des rapports profit/plus-value : ceci explique qu'en suivant la première méthode, le nombre d'industries où le rapport profit/plus-value est inférieur à l'unité puisse dépasser nettement le nombre d'industries où ce rapport est supérieur à 1.

⁽¹⁾ En effet, $s' = \frac{E}{w/d} - 1$

⁽²⁾ En effet, la plus-value = $(\dot{D} - \frac{W}{E})(1 - u)E$
 $= (ED - W)(1 - u)$

Calculer E selon la méthode alternative devrait donc permettre de corriger un biais dont il est impossible, dans les conditions présentes, d'estimer l'importance. La comparaison, pays par pays, des résultats du calcul de E selon les deux méthodes permettrait en même temps de se faire une idée du sens et de l'importance des transferts internationaux de valeur : si l'on représente par E_1 le résultat du calcul par la méthode de la comptabilité nationale et par E_2 le résultat par la méthode de la valeur de l'or et des moyens de paiements, les pays où $E_1 > E_2$ sont bénéficiaires nets de transferts internationaux, ceux où $E_1 < E_2$ sont exportateurs nets de valeur ; dans les deux cas, l'importance relative du transfert serait donnée par une mesure du type $(E_1 - E_2)/E_2$.

5. Annexe théorique : taux de surtravail, taux de plus-value et agrégats non marxistes

Le problème des rapports entre taux de surtravail, taux de plus-value et agrégats non marxistes (salaires et profits et leurs parts respectives dans la valeur ajoutée) est examiné successivement au niveau macro-économique, au niveau de "l'industrie" (sphère de la production ou branche industrielle particulière) et au niveau de la firme individuelle.

On commencera par préciser les points théoriques en discussion, avant de présenter quelques exemples numériques destinés à illustrer les propos avancés.

Les hypothèses simplificatrices suivantes sont posées au départ : on raisonne dans le cadre d'une *économie fermée* ; on suppose que *toutes les activités de production et de circulation sont capitalistes* ; et l'on suppose que $E = 1$.

Le tableau n°7 situe les uns par rapport aux autres la plupart des symboles pertinents (dont une partie seulement est utilisée dans cette annexe).⁽¹⁾ Les quelques symboles non repris dans le tableau sont les suivants :

- Ⓐ = sphère de la production (capitaliste)
- Ⓒ = sphère de la circulation (capitaliste)
- Ⓐ = sphère de la production salariée non-marchande (administration...)
- Ⓘ = numéro d'une industrie donnée à l'intérieur de Ⓐ ($i=1,2,3$)⁽²⁾
- u = part des salariés improductifs dans le total des salariés

(1) Comme on suppose que $E = 1$, les mêmes symboles (et les mêmes chiffres dans les exemples numériques) représentent indistinctement des grandeurs exprimées en heures de travail ou les mêmes grandeurs exprimées en prix.

(2) Il convient de noter que chaque industrie au sein de la sphère Ⓐ inclut des activités de type C et A, de même que la sphère Ⓒ inclut des activités du type P et A.

TABLEAU 7

Ensemble des symboles pertinents pour l'analyse du surtravail,
de la plus-value et de la "valeur ajoutée" (1)

		Activités improduc- tives de type A (produc- tion sa- lariée non mar- chande)	Activités improduc- tives de type C (circula- tion capi- taliste)	Total des activités improduc- tives (A+C)	Activités producti- ves de type P (produc- tion ca- pitaliste)	Total des activités (A+C+P)
1	Nombre de salariés	L_a	L_c	L_u	L_v	L
2	Durée de travail par salarié	d_a	d_c	d_u	d_v	d
3	Salairé ou travail néces- saire par salarié	w_a	w_c	w_u	w_v	w
4=2-3	Surtravail par salarié	s_a	s_c	s_u	s_v	s
5=4:3	Taux de surtravail par sa- larié	s'_a	s'_c	s'_u	s'_v	s'
6=1x2	Durée totale du travail	D_a	D_c	D_u	D_v	D
7=1x3	Masse des salaires ou du travail nécessaire	W_a	W_c	W_u	W_v	W
8=1x4	Masse du surtravail	S_a	S_c	S_u	S_v	S
9	Masse de la plus-value	-	-	-	S_v	S_v
10=9:7	Taux de plus-value	-	-	-	s'_v	s'_v
11	Masse des profits	-	P_c	P_u	P_v	P
12=7+11	Masse de la "valeur ajoutée" (après trans- ferts)	VA_a	VA_c	VA_u	VA_v	VA
13=11:12	Part des profits	-	π_c	π_u	π_v	π
14=7:12	Part des salaires	α_a	α_c	α_u	α_v	α

(1) Notes : 1. La ligne 12 représente la "valeur ajoutée" (nette) au sens non-marxiste du terme, soit la somme des profits et des salaires. Ce n'est qu'au niveau global (VA) que le concept habituel ($W+P$) correspond au concept marxiste (W_v+S_v). En effet, comme P_u et W_u sont pris sur S_u (d'où $P_v < S_v$), on a : $VA = D_v = W_v + S_v = W_v + W_u + P_u + P_v = W_v + P$.

2. La durée du travail improductif (D_u) est égale à la différence entre la durée totale du travail (D) et la valeur ajoutée (VA), ou à la différence entre le surtravail total (S) et le profit total (P). On a en effet : $W + S = D = D_v + D_u = VA + D_u = W + P + D_u$.

3. $VA_a = W_a$, d'où $\alpha_a = 1$.

A. Principes

1. Au niveau macro-économique

Le taux de plus-value S'_V rapporte la masse de plus-value créée (ou la masse de surtravail des productifs) à la masse de capital variable (ou la masse du travail nécessaire des productifs) :

$$S'_V = \frac{S_V}{W_V}$$

Puisque $S_V = L_V \cdot s_V$ et $W_V = L_V \cdot w_V$, on a également :

$$S'_V = \frac{s_V}{w_V} = s'_V$$

Ceci signifie que le *taux de plus-value est égal au taux de surtravail des seuls travailleurs productifs ; il n'est pas influencé par le taux de surtravail des improductifs (s'_U) et est différent du taux de surtravail moyen (s')*.

La plus-value S_V se transforme en profits capitalistes de production et de circulation ($P = P_V + P_C$) et en salaires d'improductifs ($W_U = W_C + W_a$) où $S_V = P + W_U$. Par conséquent :

$$\begin{aligned} S'_V &= \frac{P + W_U}{W_V} \\ &= \frac{\frac{P}{VA} + \frac{W_U}{W} \times \frac{W}{VA}}{\frac{W_V}{W} \times \frac{W}{VA}} \\ &= \frac{\Pi + \frac{L_U}{L} \frac{W_U}{W} \times \alpha}{\frac{L_V}{L} \frac{W_V}{W} \times \alpha} \\ &= \frac{\Pi + u \frac{W_U}{W} \alpha}{v \frac{W_V}{W} \alpha} \\ &= \frac{1 - \alpha + u \frac{W_U}{W} \alpha}{v \frac{W_V}{W} \alpha} \end{aligned}$$

$$\text{et } S'_V = \frac{1 - \alpha (1 - u \frac{W_U}{W})}{\alpha (1 - u) \frac{W_V}{W}}$$

Si les salaires par travailleur étaient les mêmes pour les productifs et les improductifs ($w_u = w_v = w$), on obtiendrait :

$$S_v^i = \frac{1 - \alpha (1-u)}{\alpha (1-u)}$$

Et si l'on supposait que tous les travailleurs étaient productifs ($u = 0$), la formule deviendrait :

$$S_v^t = \frac{1-\alpha}{\alpha} = \frac{\Pi}{\alpha}$$

Ce n'est donc que dans le cadre de modèles absolument irréalistes, et en raisonnant à un niveau macro-économique, que l'on peut approcher le taux de plus-value par le rapport entre les parts respectives des profits et des salaires dans la valeur ajoutée globale.

2. Au niveau de la sphère de production ou d'une industrie particulière

Les formules établies ci-dessus ne peuvent être transposées au niveau micro-économique en calculant des coefficients α , u , w_u/w et w_v/w propres à la sphère de production (P) ou à une industrie particulière (i)

La transposition est impossible parce que, à ces niveaux, les transferts de plus-value empêchent d'établir une égalité entre masse de la plus-value créée et masse des profits et rémunérations d'improductifs.

En fait,

$$P(P) + W_u(P) < S_v(P)$$

parce qu'une bonne partie de $S_v(P)$ doit se transformer en profits et rémunérations dans les sphères (C) et (A). L'importance du transfert que subit chaque industrie au sein de (P) dépend de sa composition organique et de sa protection monopoliste comparées à la moyenne, mais pour toutes les industries on a normalement :

$$P(i) + W_u(i) < S_v(i)$$

Au niveau d'une industrie (ou de l'ensemble du secteur industriel), il est donc exclu d'approcher le taux de plus-value S'_i

$$S'_i = \frac{S_v(i)}{W_v(i)}$$

en calculant un rapport $\frac{P(i) + W_u(i)}{W_v(i)}$.

Un tel rapport sous-estimerait d'autant plus le taux de plus-value que la somme $P(i) + W_u(i)$ serait faible par rapport à $S_v(i)$; il le sous-estimerait donc d'autant plus que a) l'industrie (i) emploierait relativement peu d'improductifs, et que b) l'industrie (i) subirait de fortes pertes de plus-value (en raison d'une faible composition organique et/ou d'une concurrence exacerbée).

Par conséquent, *au niveau micro-économique considéré, il est impossible d'approcher un taux de plus-value quelconque en partant des profits et des salaires ou de leurs parts relatives dans la valeur ajoutée* (et cela même si l'on connaît la proportion d'improductifs, les salaires par travailleur productif et improductif, dans le secteur considéré). La seule façon d'approcher le taux de plus-value à ce niveau est de l'appréhender directement, par le rapport entre le surtravail et le travail nécessaire des salariés productifs, dans la ligne de la méthode exposée au long de la présente étude.

3. Au niveau d'une firme individuelle

Les principes sont les mêmes qu'au niveau de la sphère de production ou de la branche industrielle, à ceci près que des firmes "de pointe" (où la valeur *individuelle* par unité de produit est nettement en-dessous de la valeur *sociale* par unité de produit dans la branche) auront normalement une masse de profit *supérieure* à la plus-value créée par leurs propres salariés⁽¹⁾. Ces firmes accaparent en effet une partie de la plus-value créée (mais non réalisée) dans les entreprises retardataires. En d'autres mots, leur source de profit est double (comme dans tous les cas de transfert de plus-value au sein de la sphère de production) : d'une part, la

⁽¹⁾ A fortiori, la somme des profits et salaires d'improductifs doit-elle, dans ces firmes de pointe, dépasser la masse des salaires de travailleurs productifs.

plus-value créée par leurs propres salariés ; d'autre part, la plus-value créée par des salariés travaillant dans d'autres entreprises.

Contrairement à une opinion encore assez répandue, le taux de plus-value n'est donc pas plus élevé dans les entreprises de pointe (où le rapport profits/salaires est élevé) que dans les entreprises retardataires (où ce rapport est faible). Le profit plus élevé des premières ne provient pas d'une exploitation plus forte de leurs salariés, mais d'une position compétitive plus avantageuse qui leur permet d'accaparer de la plus-value créée ailleurs. En réalité, il y a tout lieu de penser que le taux de surtravail et le taux de plus-value sont moindres dans les entreprises de pointe que dans les entreprises marginales : les premières, de par leur position compétitive avantageuse, sont mieux placées que les secondes pour faire des concessions sur le niveau des salaires et la durée du travail, donc sur le taux de surtravail.⁽¹⁾

B. Exemples hypothétiques

Pour être tout à fait clair et systématique, il conviendrait de présenter une série d'exemples construits à trois niveaux distincts et selon plusieurs hypothèses successives.

- Les trois *niveaux* sont respectivement :

1. Le niveau macro-économique (sans distinction de branches industrielles particulières au sein de la sphère de production)
2. Le niveau micro-économique distinguant des branches industrielles particulières au sein de la sphère de production (branches connaissant des degrés différents de composition organique ou de protection monopoliste)
3. Le niveau micro-économique distinguant des firmes individuelles au sein de chaque branche (firmes connaissant des valeurs individuelles plus ou moins élevées par rapport à la valeur sociale de la branche).

⁽¹⁾ Rappelons qu'un phénomène analogue a été observé au niveau des industries : le taux de surtravail est moindre dans les industries où le profit est supérieur à la plus-value créée (en d'autres mots, dans les industries qui bénéficient de transferts de plus-value).

- A chaque niveau, les *hypothèses* successives seraient :

- a. absence de salariés improductifs (une seule sphère d'activité $\textcircled{P}$, avec $u = 0$)
- b. existence de salariés improductifs ($u > 0$), concentrés dans les sphères $\textcircled{C}$ et $\textcircled{A}$, avec même taux de surtravail que les salariés productifs ($s' = s'_v = s'_u$).
- c. existence de salariés improductifs ($u > 0$), répartis entre les trois sphères (et entre les diverses branches et firmes), avec même taux de surtravail que les productifs ($s' = s'_v = s'_u$).
- d. $u > 0$; concentration des L_u en $\textcircled{C}$ et $\textcircled{A}$; $s \neq s'_v \neq s'_u$.
- e. $u > 0$; répartition des L_u entre les 3 sphères ; $s' \neq s'_v \neq s'_u$.

Les tableaux qui suivent présentent des exemples numériques construits aux *niveaux 1 et 2* et en fonction des *hypothèses a, b, c*. Les graphiques joints représentent, sur base des mêmes données, les exemples 1a, 1b, 1c et 2b.⁽¹⁾

En plus des hypothèses générales indiquées plus haut (économie fermée, production et circulation entièrement capitalistes, $E = 1$), les hypothèses complémentaires suivantes ont été adoptées :

- La durée du travail est de 8 heures par jour pour tous les salariés, et la valeur de la force de travail est de 2 heures (d'où $s' = 300 \%$).
- Le capital à valoriser se trouve réparti entre les sphères $\textcircled{P}$ et $\textcircled{C}$ (et entre les activités de type P et C au sein des deux sphères) dans les mêmes proportions que les salariés (d'où, $P_v/W_v = P_c/W_c$ en $\textcircled{P}$ comme en $\textcircled{C}$).
- Par rapport à la moyenne de $\textcircled{P}$, la composition organique et le degré de protection sont supérieurs en $\textcircled{1}$, égaux en $\textcircled{2}$, inférieurs en $\textcircled{3}$ (d'où P_v/W_v en $\textcircled{1} > P_v/W_v$ en $\textcircled{2} > P_v/W_v$ en $\textcircled{3}$).

⁽¹⁾ En ce qui concerne le *niveau 3* (celui des firmes individuelles), nous renvoyons à une étude antérieure qui présentait un exemple (tableau + graphique) construit sur base de l'*hypothèse a*, exemple illustrant les transferts de plus-value entre firmes au sein d'une même branche industrielle (branche supposée jouir d'une protection et d'une composition organique égales à la moyenne). Voir J. Gouverneur, "Valeur et prix, mécanisation et profit", op. cit., pp. 16-21.

Les trois dernières lignes des *tableaux* comparent les taux de plus-value S'_V aux rapports

$$\frac{\Pi}{\alpha} \text{ (ou } \frac{P}{W} \text{) et } \frac{1-\alpha(1-u)}{\alpha(1-u)} \text{ (ou } \frac{P + W_u}{W_V} \text{)}.$$

On observe que Π/α diffère de S'_V dès que l'on introduit des travailleurs improductifs (même en restant au niveau macro-économique) et que l'autre rapport (qui tient compte de la proportion d'improductifs) diffère de S'_V dès que l'on abandonne le niveau macro-économique.

La méthode des *graphiques* permet de visualiser immédiatement le sens des transferts de plus-value (les surfaces marquées de signes - représentent de la plus-value cédée par transferts, celles marquées de signes + représentent des salaires ou profits obtenus par le biais de ces transferts). Les surfaces hachurées représentent du travail improductif auquel ne correspond ni profit ni rémunération. (La quantité totale de travail improductif est donnée par la somme des surfaces hachurées et des surfaces marquées de signes +).

TABLEAU VIII
Taux de plus-value et rapports entre profits et salaires : exemples numériques

	Exemple 1a				Exemple 1b				Exemple 1c			
	Total	(P)	(C)	(A)	Total	(P)	(C)	(A)	Total	(P)	(C)	(A)
L	60	60	-	-	100	60	20	20	100	66	24	10
L ^v	60	60	-	-	60	60	-	-	60	51	9	-
L ^u	-	-	-	-	40	-	20	20	40	15	15	10
L ^c	-	-	-	-	20	-	20	-	20	9	11	-
L ^a	-	-	-	-	20	-	-	20	20	6	4	10
W ^a	120	120	-	-	200	120	40	40	200	132	48	20
W ^v	120	120	-	-	120	120	-	-	120	102	18	-
W ^u	-	-	-	-	80	-	40	40	80	30	30	20
W ^c	-	-	-	-	40	-	40	-	40	18	22	-
W ^a	-	-	-	-	40	-	-	40	40	12	8	20
S ^v	360	360	-	-	360	360	-	-	360	306	54	-
P ^v	360	360	-	-	280	210	70	-	280	210	70	-
P ^v	360	360	-	-	210	210	-	-	210	178,5	31,5	-
P ^c	-	-	-	-	70	-	70	-	70	31,5	38,5	-
VA	480	480	-	-	480	330	110	40	480	342	118	20
α	1/4	1/4	-	-	5/12	4/11	4/11	1	5/12	22/57	24/59	1
Π	3/4	3/4	-	-	7/12	7/11	7/11	-	7/12	35/57	35/59	-
u	-	-	-	-	2/5	-	1	1	2/5	5/22	5/8	1
$S_V^u = S_V/W_V$	300 %	300 %	-	-	300 %	300 %	-	-	300 %	300 %	300 %	-
$\Pi/\alpha = P/W$	300 %	300 %	-	-	140 %	175 %	175 %	-	140 %	159 %	146 %	-
$\frac{1-\alpha(1-u)}{\alpha(1-u)} = \frac{P + W_u}{W_V}$	300 %	300 %	-	-	300 %	175 %	∞	∞	300 %	235 %	455 %	∞

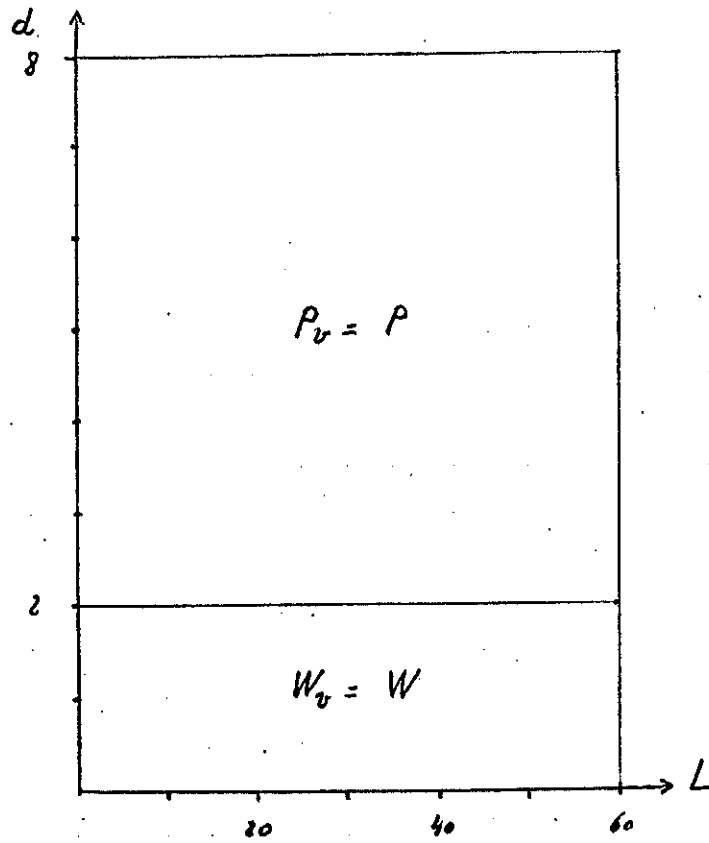
TABLEAU VIII

Taux de plus-value et rapports entre profits et salaires : exemples numériques (suite)

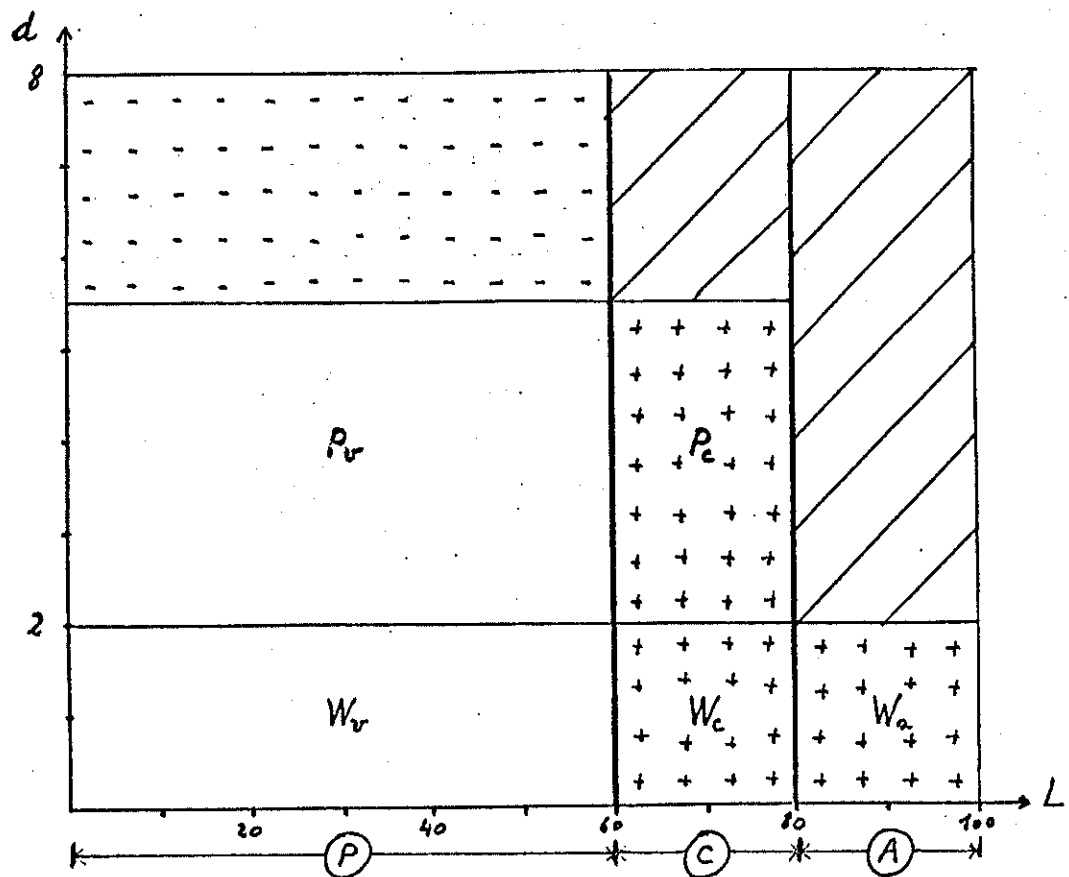
	Exemple 2a					Exemple 2b					Exemple 2c				
	Total			(C)	(A)	Total			(C)	(A)	Total			(C)	(A)
	(P)	1	2	3		(P)	1	2	3		(P)	1	2	3	
L	60	20	20	20	-	60	20	20	20	20	66	22	22	22	24
L _V	60	20	20	20	-	60	20	20	20	-	51	17	17	17	9
L _U	-	-	-	-	-	40	-	-	-	20	40	15	5	5	15
L _C	-	-	-	-	-	20	-	-	-	20	9	3	3	3	11
L _A	-	-	-	-	-	20	-	-	-	20	6	2	2	2	4
W	120	40	40	40	-	120	40	40	40	40	132	44	44	44	48
W _V	120	40	40	40	-	120	40	40	40	-	102	34	34	34	18
W _U	-	-	-	-	-	80	-	-	-	40	30	10	10	10	30
W _C	-	-	-	-	-	40	-	-	-	-	18	6	6	6	22
W _A	-	-	-	-	-	40	-	-	-	40	12	4	4	4	8
S _V	360	120	120	120	-	360	120	120	120	-	306	102	102	102	54
P _V	360	160	120	80	-	280	210	90	70	70	210	90	70	50	70
P _U	360	160	120	80	-	210	210	90	70	50	178	57	59,5	42	31,5
P _C	-	-	-	-	-	70	-	-	-	-	70	31,5	10,5	8	38,5
V _A	480	200	160	120	-	480	330	130	110	90	342	134	114	94	118
α	1/4	1/4	1/5	1/4	1/3	5/12	4/11	4/13	4/11	4/9	5/12	22/57	22/67	22/57	22/47
π	3/4	3/4	4/5	3/4	2/3	7/12	7/11	9/13	7/11	5/9	7/12	35/57	45/67	35/57	25/47
u	-	-	-	-	-	2/5	-	-	-	-	2/5	5/22	5/22	5/22	5/8
$S'_V = S_V/W_V = P/W$	300%	300%	300%	300%	300%	300%	300%	300%	300%	300%	300%	300%	300%	300%	300%
$\frac{\pi}{\alpha}$	300%	300%	400%	300%	200%	140%	175%	225%	175%	125%	140%	159%	204%	159%	114%
$\frac{1-\alpha(1-u)}{\alpha(1-u)} : \frac{P+W}{W_V}$	300%	300%	400%	300%	200%	300%	175%	225%	175%	125%	300%	235%	294%	235%	177%

Travail improproductif et transferts de plus-value

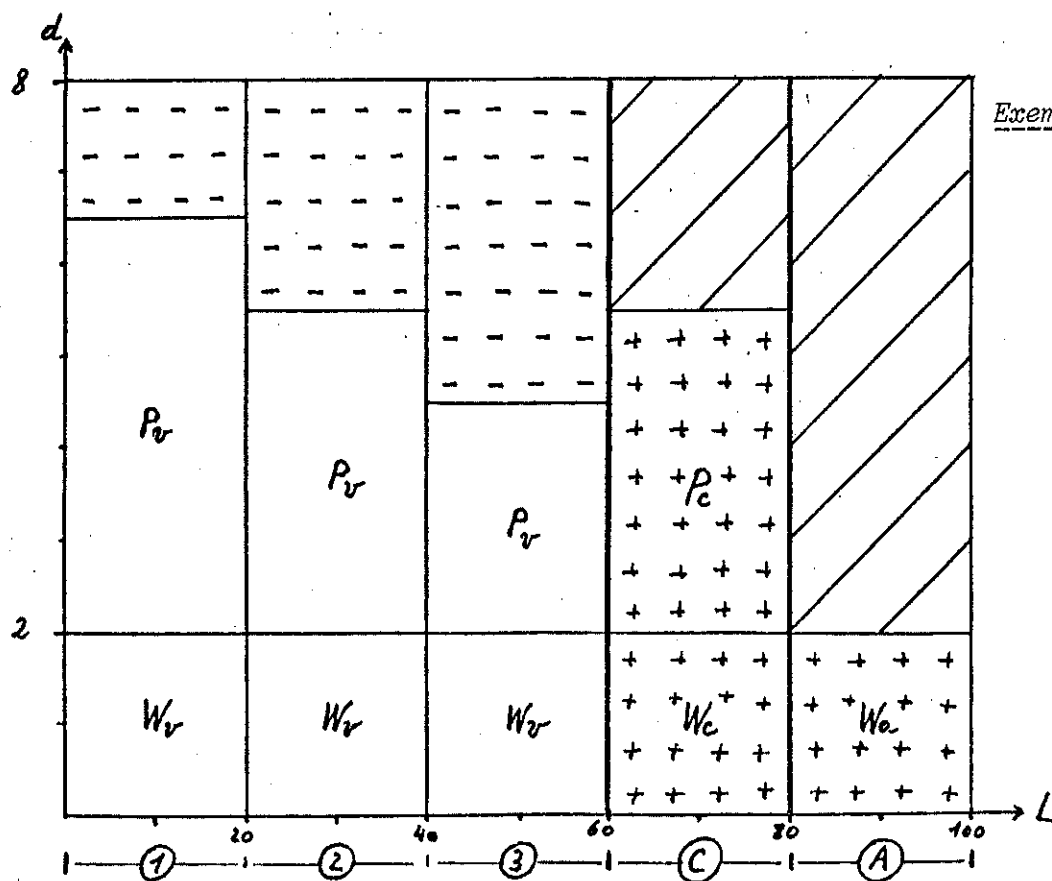
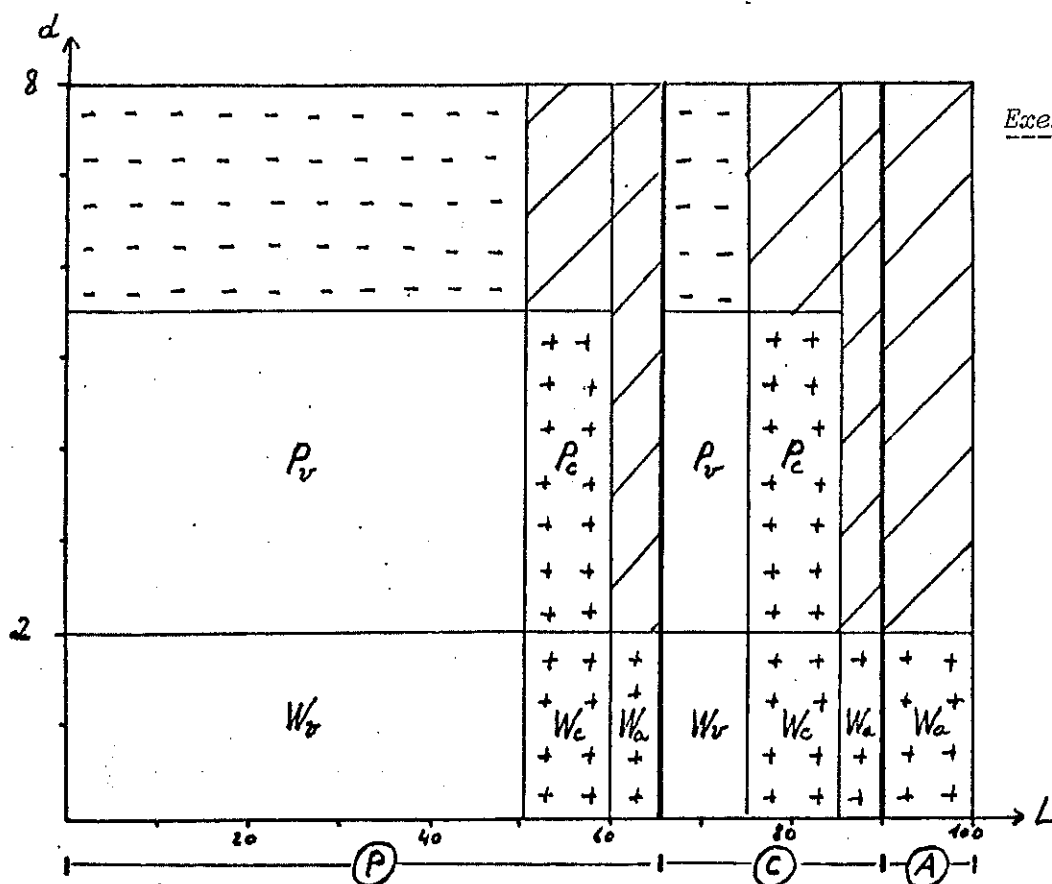
Exemple 1a



Exemple 1b



Travail improductif et transferts de plus-value (suite)



6. Annexe statistique

A. Ventilation de la population active belge du secteur tertiaire, 1950-73

Le tableau suivant reprend les rubriques détaillées retenues par le Ministère de l'Emploi et du Travail (Direction de l'étude des problèmes du travail) dans son "estimation de la population active belge" (à la date du 30 juin) couvrant les années 1950, 55, 57, 60 à 73. Le tableau regroupe ces rubriques en distinguant le tertiaire de *production marchande* (TM), le tertiaire de *circulation* (TC), et le tertiaire de *production non marchande* (TA). Les symboles utilisés recouvrent les intitulés suivants :

- TM₁ = transports et communications
- TM₂ = hôtels, restaurant, logements
- TM₃ = récréation, divertissements
- TM₄ = services et soins personnels (soins de beauté, blanchisseries, teintureries, services domestiques privés...)
- TM₅ = oeuvres, services médicaux et sanitaires (médecins, pharmaciens, dentistes, vétérinaires...)
- TM₆ = autres services privés (professions libérales, associations diverses)
- TC₁ = commerces de gros et détail et agences diverses
- TC₂ = banques et affaires financières
- TC₃ = assurances
- TA₁ = enseignement et recherche scientifique
- TA₂ = services publics non classés ailleurs (dont militaires de carrière)
- TA₃ = organisations religieuses non classées ailleurs
- TA₄ = personnel occupé en Belgique dans les services publics à caractère international.

Il convient de faire, à propos des statistiques présentées, les observations suivantes :

- Les chiffres donnés sont le total des salariés et assimilés, des indépendants et des aidants. Nous avons indiqué plus haut que les indépendants(et leurs aidants) produisant pour le marché dans une formation sociale capitaliste doivent être considérés comme producteurs de valeur et de plus-value.

- Les chiffres donnés concernent aussi bien le secteur privé que le secteur public.

- Les regroupements en TM, TC, TA sont forcément affectés, en l'état actuel des statistiques, d'une marge d'erreur. C'est ainsi que la rubrique "autres services privés" comprend le personnel permanent des associations professionnelles, syndicales et politiques, qui manifestement ne relève pas de TM mais de TA; la rubrique "oeuvres, services médicaux et sanitaires" comprend divers fonctionnaires d'organismes publics qui, eux aussi, relèvent en fait de TA. A l'inverse, TM devrait comprendre une bonne partie des travailleurs regroupés en TC sous la rubrique "commerce", et qui réalisent des opérations de production au sein de la sphère de la circulation.

- Pour un aperçu plus précis du contenu des rubriques, on consultera la publication du Ministère de l'Emploi et du Travail : "La population active belge en 1961, 1965 et 1966. Tableaux annexes", pp. 99-101 ("La classification par branches d'activité utilisée dans l'étude et comparaison à celle de l'ONAFTI et de l'ONSS")

TABLEAU IX

Ventilation de la population active belge du secteur tertiaire, 1950-73

	TM1	TM2	TM3	TM4	TM5	TM6	TC1	TC2	TC3	TA1	TA2	TA3	TA4
1950	258.178	95.524	19.265	151.795	57.445	33.671	429.041	36.617	16.228	94.987	157.190	34.033	1.741
1955	247.811	95.491	17.968	164.385	67.340	37.145	442.418	38.457	19.479	107.853	193.300	33.571	4.951
1957	259.647	95.569	18.480	171.443	71.315	39.926	451.051	39.789	22.114	116.462	192.937	32.301	5.174
1960	253.943	95.676	16.698	179.788	78.328	44.374	463.294	41.964	25.242	134.329	206.547	32.688	8.210
1961	252.487	95.080	14.919	185.192	80.350	45.102	473.150	43.680	26.211	140.737	207.361	31.986	8.600
1962	254.682	95.485	15.427	192.641	83.677	45.591	481.859	45.180	28.396	154.495	204.727	30.858	9.700
1963	258.951	92.592	14.824	194.668	86.479	46.550	484.815	46.935	29.786	167.776	205.064	29.900	10.200
1964	261.906	90.609	14.414	195.792	88.975	49.260	492.636	49.700	31.122	179.275	203.918	28.560	10.271
1965	263.147	89.753	14.335	197.896	93.082	53.066	500.931	52.184	32.726	189.591	204.960	27.460	10.514
1966	265.477	89.375	14.970	200.028	98.517	56.201	513.298	54.230	33.786	198.742	210.978	27.529	10.576
1967	262.918	90.491	14.668	201.442	104.501	59.887	518.940	56.646	34.727	207.553	211.972	27.638	10.510
1968	268.981	91.560	14.960	201.335	111.491	62.221	525.544	58.521	35.010	213.785	210.183	27.055	10.564
1969	271.931	92.549	15.204	207.231	115.185	64.336	541.371	61.803	35.119	219.569	216.303	25.878	11.134
1970	282.072	94.162	15.168	207.975	117.650	68.817	561.124	65.601	36.048	225.134	219.341	25.015	11.487
1971	290.057	96.594	14.648	208.436	127.029	72.572	576.729	68.603	37.389	230.498	224.709	23.584	12.170
1972	297.568	98.585	15.616	210.700	134.698	78.057	574.829	71.176	38.015	234.184	232.747	23.544	11.197
1973	302.857	97.645	15.928	209.481	139.946	82.274	578.581	74.068	38.852	238.131	239.551	22.738	11.250

B. Calcul de la plus-value créée et du profit obtenu dans les secteurs du tissage, de la chimie et du ciment

Sauf indication contraire, toutes les données de base ont été extraites du "fichier intersectoriel" élaboré par J. P. Lemaître et D. Spacy.⁽¹⁾

La signification des symboles utilisés dans les tableaux ci-dessous est la suivante :

$$\begin{aligned}
 \dot{D}(o) &= \text{durée du travail fourni par les ouvriers} \\
 \dot{D}(e) &= \text{durée du travail fourni par les employés}^{(2)} \\
 \dot{D} &= \dot{D}(o) + \dot{D}(e) \\
 W(o) &= \text{masse des salaires bruts alloués aux ouvriers} \\
 W(e) &= \text{masse des traitements bruts alloués aux employés} \\
 W &= W(o) + W(e) \\
 \dot{W} &= \text{travail nécessaire} = W/E \\
 \dot{S} &+ \text{surtravail} = \dot{D} - \dot{W} \\
 \dot{S}_v &= \text{surtravail productif} = \dot{S} \times (1 - u^{\textcircled{P}})^{(3)} \\
 \text{Plus-value} &= \dot{S} \times E \\
 VA &= \text{valeur ajoutée brute} \\
 AM &= \text{amortissements} \\
 W_u &= \text{rémunérations des improductifs} = W \times u^{\textcircled{P}}^{(3)} \\
 \text{Profit} &= VA - AM - W + W_u
 \end{aligned}$$

Les séries ont été établies à partir de 1962, date à laquelle on dispose de renseignements précis sur $\dot{D}(o)$.

(1) J.P. Lemaître et D. Spacy, op. cit.

(2) Donnée obtenue en multipliant le nombre d'employés par la durée moyenne effective du travail en Belgique (toutes branches d'activités et tous statuts réunis). Source : Bureau du Plan, *Les options du Plan 1976-80*. Titre II : Les choix techniquement possibles. Etude complémentaire : effets d'une réduction accélérée de la durée du travail, pp. 3-5.

(3) Pour le calcul du coefficient $u^{\textcircled{P}}$, voir plus haut, p.18.

TABLEAU X
Plus-value et profit dans l'industrie du tissage (XTI, Code NACE 43A)

	D (o)	D (e)	D	W (o)	W (e)	W	W	S	S _v	Plus-value	VA	AM	W _u	Profit	Profit plus-value
	10 ³ heures, 10 ³ heures, 10 ³ heures			10 ⁶ frs, 10 ⁶ frs, 10 ⁶ frs			10 ³ heures, 10 ³ heures, 10 ³ heures			10 ⁶ frs	10 ⁶ frs, 10 ⁶ frs, 10 ⁶ frs				%
1962	75.167	9.253	84.421	2.844	631	3.475	26.733	57.688	47.419	6.164	5.050	503	619	1.700	28
1963	75.664	9.093	84.757	3.208	674	3.883	28.346	56.411	46.314	6.345	5.392	565	695	1.639	26
1964	75.169	9.176	84.345	3.591	773	4.365	27.979	56.366	46.164	7.202	5.728	673	790	1.479	21
1965	69.887	9.113	79.000	3.678	843	4.521	26.135	52.864	43.084	7.454	6.647	646	836	2.316	31
1966	69.325	9.408	78.733	4.138	960	5.098	26.692	52.041	42.206	8.061	6.779	724	964	1.921	24
1967	61.240	9.273	70.513	3.980	1.004	4.985	23.512	47.001	37.883	8.031	6.972	722	967	2.232	28
1968	60.716	8.899	69.615	4.206	1.037	5.243	22.407	47.208	37.908	8.870	8.365	820	1.033	3.335	38
1969	61.351	9.095	70.446	4.333	1.145	5.478	21.398	49.046	39.238	10.045	8.878	1.034	1.096	3.461	35
1970	58.819	9.066	67.885	5.035	1.255	6.290	22.147	45.738	36.408	10.340	9.403	1.116	1.263	3.281	32
1971	57.487	9.269	66.756	5.644	1.448	7.093	22.445	44.311	35.094	11.080	10.491	1.238	1.475	3.636	33
1972	56.202	9.546	65.748	6.454	1.630	8.084	22.331	43.417	34.343	12.432	12.188	1.331	1.689	4.463	36
1973	53.876	9.432	63.308	7.394	1.824	9.217	22.103	41.204	32.551	13.574	13.599	1.636	1.936	4.681	35

TABLEAU XI

Plus-value et profit dans l'industrie chimique (CMPD, Code NACE 25A)

	D (o)	D (e)	D	W(o)	W(e)	W	W	S	S _v	Plus-value	VA	AM	W _U	Profit	Profit Plus-value
	10 ³ heures	10 ³ heures	10 ³ heures	10 ⁶ frs	10 ⁶ frs	10 ⁶ frs	10 ³ heures	10 ³ heures	10 ³ heures	10 ⁶ frs	10 ⁶ frs	10 ⁶ frs	10 ⁶ frs	10 ⁶ frs	(%)
1962	60.424	21.680	82.103	3.040	1.794	4.834	37.188	44.916	36.921	4.800	8.376	2.057	861	2.345	49
1963	61.032	22.291	84.013	3.356	2.035	5.390	39.346	44.667	36.671	5.024	9.365	1.865	965	3.075	61
1964	60.699	23.588	84.288	3.829	2.325	6.155	39.452	44.836	36.720	5.728	10.958	1.971	1.114	3.946	69
1965	60.306	23.666	83.973	4.258	2.570	6.829	39.471	44.502	36.269	6.274	11.678	2.048	1.263	4.065	65
1966	57.620	23.952	81.572	4.711	2.905	7.616	39.874	41.698	33.617	6.459	12.814	2.170	1.439	4.467	69
1967	56.861	24.823	81.683	5.163	3.318	8.481	40.004	41.679	33.594	7.122	12.514	2.675	1.645	3.004	42
1968	57.217	25.844	83.061	5.577	3.703	9.280	39.658	43.403	34.852	8.155	15.830	3.527	1.828	4.851	60
1969	...	...	...	6.403	4.404	10.807	42.216	...	...	...	20.965	4.697	2.161	...	...
1970	56.340	28.933	85.273	6.908	4.898	11.806	41.570	43.703	34.787	9.880	24.739	5.545	2.408	9.796	99
1971	55.661	29.704	85.365	7.832	5.575	13.407	42.429	42.936	34.006	10.746	30.063	7.489	2.789	11.955	111
1972	55.571	30.579	86.150	9.016	6.523	15.539	42.925	43.225	34.191	12.377	35.426	8.527	3.248	14.607	118
1973	55.988	30.695	86.682	10.429	7.459	17.888	42.897	43.785	34.590	14.424	43.451	9.828	3.757	19.491	135

TABLEAU XII
Plus-value et profit dans l'industrie du ciment (MNCI, Code NACE 242)

	D (o)	D (e)	D	W (o)	W (e)	W	S	S _v	Plus-value	VA	AM	W _u	Profit	Profit plus-value
	10 ³ heures	10 ³ heures	10 ³ heures	10 ⁶ frs	10 ⁶ frs	10 ⁶ frs	10 ³ heures	10 ³ heures	10 ⁶ frs	10 ⁶ frs	10 ⁶ frs	10 ⁶ frs	10 ⁶ frs	%
1962	...	...	...	353	176	529	...	...	...	1.827	458	...	...	...
1963	5.810	2.079	7.889	380	178	558	4.076	3.813	429	1.867	486	100	923	215
1964	5.799	1.966	7.765	427	207	634	4.065	3.700	473	2.647	467	115	1.661	351
1965	5.570	1.862	7.432	442	215	656	3.794	3.638	513	1.952	411	121	1.006	196
1966	5.381	1.813	7.194	480	224	704	3.688	3.506	543	1.879	443	133	865	159
1967	4.860	1.696	6.556	480	232	712	3.359	3.196	546	1.928	549	138	805	147
1968	4.350	1.614	5.964	476	249	725	3.097	2.867	539	1.925	600	143	744	138
1969	4.261	1.718	5.980	488	280	767	2.997	2.983	611	2.142	595	153	933	153
1970	4.512	1.656	6.167	586	294	880	3.098	3.069	694	2.149	733	179	716	103
1971	4.443	1.719	6.162	551	326	977	3.091	3.071	768	2.460	821	203	865	113
1972	4.395	1.774	6.169	750	387	1.138	3.142	3.027	867	2.835	783	238	1.152	133
1973	4.250	1.739	5.989	829	428	1.256	3.013	2.976	980	2.912	792	264	1.128	115

C. Gains horaires bruts et taux de surtravail dans l'ensemble du secteur
Industriel et dans trois industries spécifiques (ciment, textile, chimie)

Les données présentées concernent les gains horaires bruts (en octobre de chaque année) des seuls *ouvriers* (masculins et féminins).

Les gains horaires bruts relatifs à l'ensemble du secteur industriel sont fournis par l'I.N.S. : annuaire statistique 1963 pour la période 1958-63, bulletin de statistique d'avril 1972 pour la période 1964-71, annuaires statistiques successifs à partir de 1972. A signaler que l'I.N.S. a adopté la nouvelle nomenclature NACE depuis 1972 et a, en fonction de cette dernière, recalculé ses séries pour la période 1966-71 (voir bulletin de statistique de novembre-décembre 1974, p. 899). Les deux séries existantes pour la période 1966-71 ne présentent que des différences minimales (moins de 2 %) ; dans le tableau 13 (et le graphique 2), c'est la série correspondant à la nouvelle nomenclature NACE qui a été reprise.

Les gains horaires bruts des ouvriers dans les trois industries spécifiques (période 64-72) sont fournis par les annuaires statistiques de l'I.N.S. A noter que ces trois industries sont définies selon la nomenclature NICE (n° 23 pour le textile, 31 pour la chimie, 334.1 pour le ciment) et qu'elles ne correspondent donc pas exactement aux trois industries telles que définies plus haut pour le calcul de la plus-value et du profit.

TABLEAU XIII

Gains horaires bruts (w/d) et taux de surtravail (s') des ouvriers dans l'industrie

	Ensemble de l'industrie (1)		Industrie textile		Industrie chimique		Industrie du ciment	
	w/d (frs)	s' (%)	w/d (frs)	s' (%)	w/d (frs)	s' (%)	w/d (frs)	s' (%)
1960	31,36	264						
1961	32,40	283						
1962	35,00	271						
1963	37,82	262						
1964	42,20	270	34,61	351	44,43	251	54,58	186
1965	45,60	279	37,27	364	49,81	247	58,88	194
1966	49,68	284	41,83	357	56,32	239	62,12	206
1967	52,34	305	44,32	378	59,59	256	65,35	224
1968	55,00	325	46,55	403	61,49	281	72,23	224
1969	60,32	324	51,52	397	67,83	277	77,14	232
1970	67,42	321	56,05	407	75,15	278	84,43	236
1971	76,29	314	63,67	396	86,21	267	93,34	239
1972	88,71	308	74,12	399	98,37	268	109,04	231
1973	101,33	312						

(1) Soit : Industries manufacturières + Industries extractives + Industrie de la construction.