

# **TRAVAIL PRODUCTIF ET IMPRODUCTIF**

«Les économistes modernes sont devenus de tels sycophantes du bourgeois qu'ils veulent lui faire accroire que c'est un travail productif [...] quand on lui astique la queue parce que, en le branlant de la sorte [...], on décongestionnera sa grosse tête de lard [...] pour le bureau, le lendemain.»

K. Marx, *Grundrisse*, p. 236-237.

Abréviations des œuvres de Karl Marx utilisées dans les références :

- C : *Le Capital*, suivi du numéro du livre.
- TPV : *Théories sur la plus-value*
- G : *Grundrisse*
- CIC : *Un chapitre inédit du Capital*

## Introduction

Quoi de plus simple, en apparence, que de distinguer un « productif » d'un « improductif » ? Le productif produit : c'est un travailleur. L'improductif, c'est l'élève ou l'étudiant, le chômeur, le retraité ou le rentier, bref, celui qui, pour une raison ou pour une autre, de son plein gré ou par la force des choses, ne travaille pas et, de ce fait, ne produit rien. Il n'y a pas lieu d'ergoter plus avant, et on peut se demander comment une notion si triviale a pu donner depuis plus de deux siècles tant de fil à retordre aux économistes... ainsi qu'à ceux qui les ont lus.

Le doute s'instille pourtant au moment où l'on découvre que Karl Marx, marchant en cela sur les pas d'Adam Smith, qualifiait certains travailleurs « d'improductifs ». Comment peut-on travailler tout en étant improductif ? Cette première énigme n'est pas très difficile à élucider. Un travail produit par définition un résultat ; mais cette généralité n'empêche pas ledit résultat de se manifester sous des dehors très différents. Il peut ou non prendre la forme d'un bien matériel ; il peut ou non exercer un effet jugé utile ; il peut ou non donner lieu à un flux de monnaie. Tous ces aspects sont indépendants les uns des autres : c'est ce qui explique qu'un travail, tout en étant par définition productif (d'un résultat), puisse être improductif par rapport à d'autres critères, plus restrictifs. C'est ainsi que, selon la vieille plaisanterie un rien sexiste, un homme fait baisser le PIB en épousant sa femme de ménage : une fois le mariage prononcé, le même travail, qui produit tout comme avant une maison propre, ne donne en revanche plus lieu à une transaction monétaire. Il sort de la comptabilité nationale et, en ce sens, il devient improductif.

Ce qui se présentait de prime abord comme une facilité s'avère donc être un piège. Si l'on n'y prend garde, l'intuition comble les vides, et le terme « productif » prend dans le cerveau du lecteur un tout autre sens que celui qu'il possède sous la plume de l'économiste. Les discussions se perdent alors dans des abîmes de quiproquos et d'incompréhensions. C'est donc un premier point : toute réflexion sur le caractère productif ou improductif d'un travail doit commencer par expliciter précisément de quoi ledit travail est censé être productif ou improductif.

Dans les commentaires et les ouvrages de vulgarisation consacrés à la théorie économique marxiste, la question du travail productif tient une place relativement enviable<sup>1</sup>. On pourrait y voir un paradoxe dans la mesure où, dans l'œuvre de K. Marx, elle ne possède au premier abord qu'une importance tout à fait secondaire. On n'en trouve presque aucune mention dans les textes publiés de son vivant : ni *Travail salarié et capital*, ni *Salaires, prix et profit* n'y font la moindre allusion. Dans *Le Capital*, au sein du Livre I (le seul dont la parution ne soit pas posthume), elle n'occupe que quelques pages – à peine une douzaine, à rapporter aux quelque 800 que compte l'ouvrage. Ce sentiment n'est guère contredit par les livres II et III, qui ne lui consacrent que de rares paragraphes. C'est seulement avec les *Théories sur la plus-value*, ce Livre IV du *Capital*, paru beaucoup plus tardivement<sup>2</sup>, que l'impression change complètement. La discussion sur le travail productif y mobilise en effet un chapitre entier soit, dans la version des Éditions sociales, plus de 200 pages ; il s'agit, de loin, de l'exposé le plus fouillé qu'on trouve chez K. Marx sur ce point. S'y ajoute celui du « Chapitre inédit » du *Capital*, retrouvé et publié à une date encore plus récente<sup>3</sup>, ainsi que quelques pages des *Grundrisse*<sup>4</sup>. Une fois ces œuvres prises en compte, l'opposition entre travail productif et improductif se dévoile comme une préoccupation majeure de K. Marx ; et l'on peut retracer comment, au gré des changements de plan du *Capital*, son exposition détaillée, initialement prévue dans le Livre I, fut presque entièrement renvoyée dans un Livre IV jamais achevé<sup>5</sup>.

1 Citons, parmi une abondante littérature, E. Mandel qui l'aborde (certes brièvement) au tome 2 de son *Traité d'économie marxiste* (1962), et surtout les beaux exposés de I. Roubine (*Essais sur la théorie de la valeur*, 1928) ou L. Gill (*Fondements et limites du capitalisme*, 1996). Le texte qui suit n'a pas pour vocation de polémiquer contre ces présentations, ni même de s'en démarquer ; il s'en distingue essentiellement par l'accent mis sur des problématiques quelque peu différentes.

2 Sa première édition en allemand, réalisée par Karl Kautsky, commença en 1905. La traduction française parut en 1923.

3 Simultanément en allemand et en russe en 1933. La première traduction française dut attendre 1971.

4 *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie* (« Introduction générale à la critique de l'économie politique »), une des ébauches du *Capital*. Rédigée en 1857, elle fut publiée en 1939 en allemand et en 1968 en français.

5 Qu'on ne se méprenne pas : le texte du Livre IV dont nous disposons fut en réalité écrit avant celui du Livre I.

On y reviendra : l'ordre et les délais dans lesquels sont parus les écrits de K. Marx ont, sans nul doute, biaisé la manière dont a souvent été comprise sa théorie du travail productif.

Les concepts de travail productif et improductif suscitent deux grandes questions, liées mais néanmoins distinctes.

La première est celle de la *définition* : comment distingue-t-on un type de travail – et donc, de travailleur – de l'autre ? Quels sont les critères pertinents et ceux qui ne le sont pas ? Pour quelles raisons ? Ces interrogations sont incontournables ; on les abordera en détail dans les pages qui suivent.

Mais il est une seconde question, dont il faut d'ores et déjà dire quelques mots ; elle concerne la *portée* de la distinction entre travail productif et improductif. En clair : à quoi sert-elle ? Quels sont les phénomènes qu'elle permet d'expliquer et, inversement, ceux pour lesquels elle est sans pertinence ? Le problème se pose avec d'autant plus d'acuité que depuis la publication des textes de K. Marx, et jusqu'à nos jours encore, l'opposition entre travail productif et improductif a été enrôlée dans des problématiques souvent très éloignées des intentions initiales de celui-ci.

La première d'entre elles, et la plus banale, a consisté à y voir le fondement d'une différenciation, sinon d'une opposition, de classes. C'est ainsi que selon une présentation traditionnelle, la distinction entre travailleurs productifs et improductifs divise les salariés des entreprises capitalistes en deux catégories. La version la plus schématique – mais non la moins répandue – place d'un côté les ouvriers, de l'autre les employés. Les ouvriers sont productifs parce qu'ils produisent tout à la fois des biens matériels, de la valeur et de la plus-value. Les employés, eux, sont improductifs parce qu'ils ne produisent rien de tout cela : ils ne produisent que des services, et les services ne sont pas des marchandises. Ils ne contiennent ni valeur, ni plus-value. Plus d'un commentateur<sup>1</sup> s'est efforcé de rectifier cette interprétation et de faire remarquer que sur bien des points, sinon sur tous, elle s'accordait fort mal avec les écrits de K. Marx : en maintes occasions, celui-ci accorde la qualité de travailleurs productifs à des gens (des « employés »)

1 Dont I. Roubine (1928) ou L. Gill (1996), déjà cités. On peut aussi, et parmi bien d'autres, ajouter les noms de M. Freyssenet (1971), I. Gough (1972), J. Harrison (1973), S. Savran & E. A. Tonak (1999), F. Tregenna (2009).

qui ne créent aucune espèce d'objets matériels. Inversement, K. Marx dénie tout aussi catégoriquement la qualité de travailleurs productifs à d'autres qui, pourtant, en fabriquent.

Cette lecture de K. Marx a pourtant la vie dure, sans doute parce qu'elle fait écho à une autre idée assez banale : il ne serait de « vrai » travail que manuel et les employés qui, quelque part, ne seraient pas de « vrais » travailleurs, n'appartiendraient pas pleinement à la même classe sociale que les ouvriers. Ce sentiment se nourrit des particularités de la langue française : certes, dans le vocabulaire militant, la « classe ouvrière » est synonyme de « classe travailleuse » ou, pour employer une locution un peu désuète qui servit traditionnellement à traduire le titre d'un ouvrage de Friedrich Engels, de « classe laborieuse »<sup>1</sup>. Il n'empêche que l'adjectif « ouvrière » renvoie irrésistiblement aux seuls ouvriers d'industrie, à l'exclusion des employés de bureau et de tous ceux qui ne travaillent pas de leurs mains dans des usines. Il fait planer la même ambiguïté involontaire sur le « mouvement ouvrier » ou les « partis ouvriers », dont le quidam non averti se demande toujours s'ils sont censés inclure les salariés en col blanc.

Mais il y a plus. Pour peu que l'on pousse le raisonnement dans ses retranchements, ce qui apparaissait comme un clivage plus ou moins net peut prendre les contours d'une franche opposition. La distinction entre travailleurs productifs et improductifs ne procède-t-elle pas du fait que les uns créent de la plus-value et pas les autres ? Dès lors, la logique n'impose-t-elle pas d'en déduire que le salaire des seconds est payé par le fruit du travail des premiers, autrement dit que *les travailleurs improductifs vivent de l'exploitation des travailleurs productifs* ? Pour tout marxiste, il y a là une raison suffisante pour conclure à l'existence de deux classes distinctes au sein des salariés : celle des ouvriers (d'usine), exploités et fer de lance de la future révolution sociale ; et celle des employés, à la position ambiguë, certes obligés de travailler pour vivre, mais ne produisant aucune richesse et subsistant en parasitant celles créées par d'autres. Ceux qui ont suivi cette voie de la manière

la plus conséquente n'ont donc pas hésité à voir là le fondement d'un authentique antagonisme de classes. Qui plus est, le capitalisme faisant sans cesse croître la proportion des emplois tertiaires, cette nouvelle structure a pu sembler se superposer à l'opposition traditionnelle entre bourgeoisie et prolétariat au point, peut-être, de prendre le pas sur elle.

Une version emblématique (mais loin d'être exceptionnelle) de cette idée a par exemple été défendue par Nicos Poulantzas (1974), pour qui le travailleur productif est celui qui « intervient directement dans la production matérielle en produisant des valeurs d'usage qui augmentent les richesses matérielles »<sup>1</sup>. Dans la droite ligne de cette définition, il soutenait que « cette détermination du travail productif [...] suffit à K. Marx pour tracer [...] les frontières essentielles de la classe ouvrière »<sup>2</sup>, l'ensemble des salariés improductifs étant qualifiés par N. Poulantzas de « nouvelle petite-bourgeoisie ». La définition des classes sociales, chez un auteur tel que Gérard Duménil<sup>3</sup>, fait certes intervenir l'opposition entre travail productif et improductif d'une manière beaucoup plus subtile et informée que cette thèse caricaturale. Toute son œuvre, néanmoins, est traversée d'une part par l'idée que les travailleurs improductifs sont globalement les « cadres et employés », d'autre part par celle que leur situation spécifique dans le cycle du capital les distingue des travailleurs productifs et forme la base d'une opposition de classe plus ou moins marquée.

Face à ce type d'interprétations, d'autres voix se sont élevées pour réaffirmer la pleine et entière convergence des intérêts de classe des travailleurs productifs et improductifs<sup>4</sup>. Cette position a l'avantage d'être nettement plus conforme aux aspirations des militants attachés à l'unité du monde du travail. Mais elle laisse en suspens les motivations pour lesquelles K. Marx avait tenu avec tant d'énergie à différencier les uns des autres.

Dans un tout autre ordre d'idées, certains ont vu dans l'opposition entre travail productif et improductif une clé « pour l'étude des conditions, du dynamisme et des limites de l'accumulation

1 N. Poulantzas (1974, p. 219).

2 *Ibid.* (1974, p. 214).

3 G. Duménil (1975).

4 Voir par exemple Henri Nadel, qui écrit : « Et les prolétaires ? Au regard des rapports de production capitalistes, ce sont tous des vendeurs de force de travail, les salariés (...) productifs ou improductifs » (1994, p. 187).

1 *La situation de la classe laborieuse en Angleterre* (1845). Une récente édition, réalisée par Science marxiste, a opté pour un plus moderne *La situation de la classe ouvrière en Angleterre*. D'autres langues ne connaissent pas ce problème : l'anglais ou l'allemand, par exemple, parlent tout simplement de « classe travailleuse ».

du capital»<sup>1</sup> ou pour «analyser le développement et la force relative de fractions du capital [...] [en focalisant] l'attention sur la dépendance des autres fractions vis-à-vis du capital industriel [...]»<sup>2</sup>. Dans un esprit voisin, l'essor du travail improductif a parfois été interprété comme une des voies par lesquelles le système tentait de contrecarrer la baisse tendancielle du taux de profit<sup>3</sup>. Plus récemment, un auteur tel que Jean-Marie Harribey<sup>4</sup> s'est à son tour emparé du concept de travail productif hérité de K. Marx, critiquant les analyses de celui-ci au nom de l'idée que le revenu des fonctionnaires, loin d'être ponctionné sur la valeur créée par d'autres, était en réalité engendré par leur propre activité, et soulignant les implications politiques supposées d'un tel retournement de perspective.

Tout en revenant sur les indispensables questions de définition, les pages qui suivent aborderont le problème essentiel de la portée du concept de travail productif en se démarquant de ces différentes thèses qui toutes, au-delà de leurs faiblesses ou de leurs contradictions internes, sont en réalité assez éloignées des raisonnements de K. Marx et des objectifs qu'il poursuivait en effectuant cette distinction.

Dans une dramaturgie en quatre actes, on rappellera que celle-ci n'a pas été fondée par K. Marx, mais presque un siècle avant lui, par Adam Smith; que vis-à-vis des analyses de ce dernier, K. Marx a adopté une position ambivalente, défendant vigoureusement leur pertinence contre ceux qui la contestaient, tout en les corrigeant sur plusieurs aspects essentiels; que ce que l'on tient généralement comme le cœur de la distinction entre travail productif et improductif chez K. Marx n'intervient en réalité qu'à titre secondaire, comme une conséquence indirecte du raisonnement principal; que celui-ci conduit à établir non deux, mais au moins trois catégories de travaux et de travailleurs; qu'aux yeux de K. Marx, les salariés improductifs des entreprises capitalistes étaient tout aussi exploités que les salariés productifs, même si c'était par un mécanisme différent; enfin, que la distinction entre travail productif et improductif, tout en représentant un enjeu

1 P. Salama, T. Hai Hac (1992, p. 115).

2 S. Mohun (2003, p. 56). On trouve une opinion semblable, par exemple, chez F. Moseley (1994).

3 G. Duménil, D. Lévy (2011).

4 J.-M. Harribey (2003, 2008, 2013).

essentiel pour pénétrer la forme spécifiquement capitaliste de l'exploitation, ne fonde pas une quelconque opposition au sein du prolétariat ni ne représente une clé pour appréhender la dynamique du système.

## Acte I. Adam Smith

Il faut donc commencer par le commencement et par le premier économiste<sup>1</sup> à avoir introduit l'opposition entre travail dit «productif» et travail dit «improductif»: Adam Smith, fondateur de l'économie politique moderne, que K. Marx tenait en haute estime. A. Smith consacre un chapitre entier de son maître ouvrage *De la richesse des nations* (1776) à cette question. Il commence par définir le terme en une courte phrase:

Il y a une sorte de travail qui ajoute à la valeur de l'objet sur lequel il s'exerce; il en est une autre qui n'a pas le même effet. Le premier, comme il a produit de la valeur, peut être appelé travail productif; le second, travail improductif.<sup>2</sup>

Cette définition, on le verra, sera récusée par K. Marx en vertu même du raisonnement qu'A. Smith développe par la suite. Poursuivons:

Ainsi, le travail d'un ouvrier de l'industrie ajoute généralement à la valeur des matériaux qu'il façonne la valeur de son propre entretien et celle du profit de son maître. Le travail d'un domestique, au contraire, n'ajoute de la valeur à rien. En fait, l'ouvrier ne coûte à son maître aucune dépense, et cela malgré le salaire que celui-ci lui avance, la valeur de ce salaire se retrouvant en général, accrue d'un profit, dans l'augmentation de la valeur de l'objet que le travail de l'ouvrier façonne. En revanche, l'entretien d'un domestique ne se retrouve nulle part.<sup>3</sup>

Les deux figures qui, pour A. Smith, représentent typiquement le travail productif et improductif sont donc celles de l'ouvrier et du domestique. Tous deux sont des travailleurs salariés. Mais

1 Comme souvent, on peut contester cette primauté et remarquer que plusieurs précurseurs d'A. Smith avaient entrevu cette problématique, à commencer par les physiocrates qui opposaient la classe productive des agriculteurs à la classe stérile des artisans. L'une des nouveautés apportées par A. Smith fut de situer cette opposition au sein des travailleurs salariés.

2 A. Smith (2002, p.341).

3 *Ibid.*

Smith s'emploie à montrer que sous la similitude des situations se cache une différence profonde, sinon pour eux, du moins pour leur employeur. L'argent que celui-ci dépense pour payer un ouvrier est un investissement. C'est une somme qu'il va récupérer lorsqu'il aura vendu les produits fabriqués par l'ouvrier ; mieux encore, cette récupération se fera normalement avec un incrément – le profit. Voilà pourquoi toute l'économie politique classique disait des salaires des ouvriers qu'ils étaient des *avances* : dans cette transaction, l'employeur ne cède son argent que dans l'espoir d'un retour, et d'un retour au multiple. Voilà qui oppose radicalement ce salaire à celui que l'on verse au domestique ; dans ce cas, nul espoir pour l'employeur que ce débours puisse être autre chose qu'une perte sèche. Payer un domestique est une pure dépense de consommation. Que le maître cède cet argent pour un majordome plutôt que pour un repas au restaurant ou un costume de luxe revient, en ce qui le concerne, strictement au même : l'argent est définitivement envolé.

Sur quoi cette différence (radicale) se fonde-t-elle ? Le travail de l'ouvrier se fixe et s'incarne dans un objet particulier ou dans une marchandise négociable et qui demeure un temps du moins, une fois le travail accompli. [...] En revanche le travail d'un domestique ne s'incarne ni ne se fixe dans aucun objet ou dans aucune marchandise négociable. Ses services ne survivent généralement pas à l'instant où il les rend, et laissent rarement derrière eux une trace ou une valeur d'où puisse ensuite découler une quantité égale de services.<sup>1</sup>

L'ouvrier produit des « marchandises négociables » : c'est leur vente qui permet à son employeur de rentrer en possession du salaire qu'il a déboursé, en percevant même un profit au passage. Le domestique, lui, ne produit pas de marchandises. Son travail ne crée rien qu'on puisse vendre ensuite : c'est pourquoi le salaire que le maître lui verse n'a aucune chance de pouvoir être récupéré par celui-ci. Cette opposition entre le salaire qui rapporte un profit à l'employeur et celui qui est une pure dépense recouvre donc, aux yeux de Smith, une opposition entre les *formes matérielles du produit du travail* : dans un cas, il s'agit d'un « objet [...] qui demeure », c'est-à-dire d'un *bien tangible*. Dans l'autre cas, le travail ne produit aucun bien : il représente un *service*, et c'est la raison pour laquelle

l'employeur ne peut en revendre le produit. L'opposition entre le travail productif et le travail improductif va donc de pair avec une opposition entre le travail producteur de biens et le travail producteur de services – une idée que K. Marx récusera avec insistance.

La somme d'argent qui circule de l'employeur à l'employé joue dans un cas et dans l'autre un rôle radicalement différent. Lorsqu'elle est destinée à l'ouvrier, elle représente une avance destinée à revenir à l'employeur, augmentée d'un profit : elle est, par définition, un *capital*. Tel n'est pas le cas du salaire du domestique :

Un homme qui emploie une partie quelconque de ses avoirs comme capital espère toujours que cette partie lui reviendra accrue d'un profit. Il ne l'emploie donc qu'à assurer la subsistance de sa main-d'œuvre productive [...]. Les travailleurs improductifs et les gens qui ne travaillent pas du tout tirent tous leur subsistance d'un revenu.<sup>1</sup>

Cette idée, essentielle, peut se résumer ainsi : *le travail productif est rémunéré par de l'argent fonctionnant comme un capital, le travail improductif par de l'argent fonctionnant comme un revenu*. Le vocabulaire employé peut dérouter ; on conçoit assez bien qu'une somme d'argent dépensée dans le but de revenir augmentée d'un profit soit qualifiée de « capital » – la définition même du capital est d'être de l'argent qui « fait des petits ». Il est plus difficile, en revanche, de comprendre pourquoi il faudrait appeler de l'argent dépensé sans espoir de profit un « revenu », ce qualificatif renvoyant non à son utilisation, mais à son origine (et le capital lui-même étant nécessairement le fruit d'un revenu antérieur). Il aurait donc été plus exact de dire que l'argent qui rémunère le travail improductif constitue une *dépense de consommation*, ou une *dissipation de revenu*. L'usage – et K. Marx lui-même – ayant cependant consacré le vocabulaire d'A. Smith à ce propos, on conservera celui-ci dans la suite de ce texte.

Une telle définition implique que si le domestique représente la silhouette emblématique du travailleur improductif, il n'en est pas la seule. Tous les salariés qui ne produisent pas des biens matériels et qui ne rapportent pas de profit – pour A. Smith, les deux propositions sont équivalentes – tombent

<sup>1</sup> *Ibid.*, p. 343. Nous avons préféré traduire stock par « avoirs », évitant ainsi une disgracieuse et obscure répétition du mot « capital ».

<sup>1</sup> *Ibid.*, p. 341-342.



dans la catégorie des travailleurs improductifs. Dans cette vaste catégorie, les domestiques sont donc rejoints par les nombreuses cohortes formées de :

[...] certaines des catégories les plus respectables de la société [...]. Le souverain, par exemple, ainsi que tous les officiers de l'infanterie et les magistrats à son service, l'armée toute entière, toute la flotte, sont autant de travailleurs improductifs. [...] À la même catégorie de la société appartiennent ceux qui exercent les professions les plus sérieuses, les plus importantes, mais aussi les plus futiles : gens d'Église, hommes de loi, médecins, gens de lettres de toute espèce, comédiens, saltimbanques, musiciens, chanteurs et danseurs d'opéra, etc.<sup>1</sup>

Tous ces gens ont un point commun. Leur travail :

[...] ne produit aucune valeur, à l'instar de celui des domestiques ; il ne s'incarne ni ne se fixe dans aucun objet durable ni dans aucune marchandise négociable qui survive au travail qui l'a produite et d'où puisse découler une quantité de travail égale à celle qui fut nécessaire pour la produire.<sup>2</sup>

Parfaitement cohérent avec lui-même, A. Smith applique à tous ces gens le même double critère qu'aux domestiques : 1. leur travail ne crée aucun bien durable et 2. ils ne produisent donc rien que leur employeur puisse vendre afin de récupérer l'équivalent de leur salaire, agrémenté d'un profit. Par conséquent, le salaire qui leur est versé ne peut être qu'un prélèvement sur le fruit du seul travail qui crée une valeur nouvelle, celui des salariés productifs.

Si acheter du travail productif ou improductif produit des effets opposés sur le compte en banque d'un particulier, il en va de même à l'échelle d'une nation. En termes physiques, les travailleurs productifs font naître une masse de biens suffisante pour couvrir leur propre consommation et dégager un excédent. Si celui-ci prend la forme de biens de production, il pourra être accumulé et augmenter le stock de capital, donc la production, des périodes suivantes. En termes monétaires, les travailleurs productifs remboursent leur salaire et rapportent un profit qui peut être épargné et réinvesti. Les travailleurs improductifs, au contraire, sont de purs dissipateurs. En termes monétaires, leur salaire est une dépense de consommation, qui

s'évanouit sans espoir de retour. En termes réels, ils ne produisent aucun bien ; les maisons qu'ils habitent, la nourriture qu'ils ingèrent, les vêtements qu'ils portent, doivent impérativement être fabriqués par d'autres. A. Smith est tout disposé à reconnaître que leur service puisse être « honorable », « utile », voire « nécessaire ». Il n'empêche que du point de vue strictement économique, ils constituent une classe consommatrice, dont l'activité ne contribue pas à développer les capacités de production d'une nation. La conclusion est évidente : il est de bonne politique de favoriser au maximum le développement du travail productif et de limiter au maximum celui du travail improductif.

La proportion qui existe entre le capital et les revenus semble donc en tout lieu régir celle qui s'établit entre l'activité et l'oisiveté. Là où le capital l'emporte, l'activité domine ; là où le revenu prévaut, l'oisiveté règne. Ainsi, toute augmentation ou toute diminution du capital tend naturellement à accroître ou à amoindrir la quantité d'activité déployée, la quantité de main-d'œuvre productive et, par conséquent, la valeur échangeable du produit annuel de la terre et du travail du pays, la richesse et le revenu réel de tous ses habitants. [...] L'épargne, en augmentant les fonds destinés à faire vivre la main-d'œuvre productive, tend à accroître la quantité de celle-ci, dont le travail ajoute à la valeur de l'objet sur lequel il s'exerce. Elle tend donc à accroître la valeur échangeable du produit annuel de la terre et du travail du pays. Elle met en activité une quantité supplémentaire d'activité qui accroît la valeur du produit annuel.<sup>1</sup>

Cette manière de voir les choses s'interprète de manière transparente comme un plaidoyer en faveur de la bourgeoisie industrielle (et industrielle), et comme un acte d'accusation contre les dépenses somptuaires des anciennes classes dirigeantes : noblesse, propriétaires fonciers et leurs serviteurs de l'État. Ces anciennes classes avaient en commun le fait que leurs revenus ne dépendaient pas d'une quelconque accumulation du capital, c'est-à-dire d'une croissance des capacités de production. Le propriétaire foncier jouit d'un revenu de monopole, qu'il perçoit du seul fait qu'il possède le fonds de terre. Il n'est pas intéressé à son amélioration et peut sans dommages dépenser la totalité de son revenu : l'année suivante, le fonds de terre sera égal à lui-même et son propriétaire sera tout autant en situation d'exiger une rente. Le capitaliste, en revanche, qu'il soit

<sup>1</sup> *Ibid.*, p. 342.

<sup>2</sup> *Ibid.*

<sup>1</sup> *Ibid.*, p. 348-349.

agricole (le « fermier ») ou industriel, est soumis à la concurrence et doit impérativement moderniser et agrandir son outil de production afin d'abaisser sans cesse ses coûts de revient s'il ne veut pas être éliminé. Voilà pourquoi la bourgeoisie, au contraire des propriétaires fonciers, a historiquement prôné l'épargne et le réinvestissement de ses revenus. L'opposition traditionnelle des comportements – et son reflet dans la théorie économique – entre la relative austérité bourgeoise et l'ostentation des propriétaires fonciers trouve son fondement dans l'opposition de leurs situations réelles.

Chez A. Smith, le travail productif possède donc une double détermination. Il se définit à la fois par sa place dans le circuit économique (l'échange du travail contre un capital plutôt que contre un revenu) et par son contenu matériel (la production d'un bien durable plutôt que celle d'un service). Tant à l'échelle de l'employeur individuel qu'à celle d'une nation, tant sous l'angle de l'argent que sous celui de la production physique des biens matériels, le travail productif remplace ce qu'il consomme, fournissant du même coup un surplus susceptible d'être accumulé. Le travail improductif, lui, ne crée aucune richesse nouvelle ; il dissipe des ressources sans même les remplacer.

L'ensemble des propositions d'A. Smith peut être rassemblé dans le tableau suivant :

	Travail salarié	
	Productif	Improductif
<b>Travailleur typique</b>	Ouvrier	Domestique
<b>Résultat du travail</b>	Bien durable et vénal (marchandise matérielle)	Service
<b>Salaire (du point de vue de l'employeur)</b>	Capital	Revenu
<b>Résultat économique réel</b>	Surplus	Dissipation Consommation
<b>Résultat monétaire pour l'employeur</b>	Profit	Perte

Reste le cas du travailleur indépendant, paysan ou artisan, qui produit des biens vendus sur le marché sans être un salarié (ce travailleur, pour parler comme K. Marx, ne vend pas sa *force* de travail, mais le *produit* de son travail). Faut-il le compter

aux rangs des travailleurs productifs ? La définition initiale d'A. Smith, selon laquelle est productif le travail qui « ajoute à la valeur de l'objet sur lequel il s'exerce », appelle une réponse affirmative. Il appartiendra à K. Marx de montrer que cette définition erronée entre en contradiction avec les autres critères élaborés par A. Smith.

## Acte II. Marx, critique de Smith : le travailleur productif comme producteur de plus-value

Une proportion écrasante des pages que K. Marx a consacrées au travail productif traite des conceptions d'A. Smith, que ce soit pour en critiquer certaines incohérences ou pour en défendre la pertinence globale contre ses détracteurs. Ces développements restent mal connus, sans doute parce qu'ils figurent dans les *Théories sur la plus-value*, ce « Livre IV » du *Capital*, publié en 1905, vingt-deux ans après la mort de K. Marx et dix ans après celle de F. Engels, sous un titre qui n'indique pas sa proximité avec les trois premiers volumes. Ainsi, les *Théories sur la plus-value* ont été peu lues et encore moins étudiées. Or, répétons-le, ce sont elles qui, avec le *Chapitre inédit du Capital* resté tout aussi confidentiel, concentrent l'énorme majorité des développements de K. Marx sur le travail productif, éclairant sous un jour irremplaçable les quelques paragraphes consacrés à cette question dans les livres I, II et III.

### Production de valeur, production de plus-value

Selon quels critères un travail doit-il être considéré comme productif plutôt qu'improductif ? A. Smith, en représentant typique des économistes bourgeois (fussent-ils scientifiques<sup>1</sup>), ne s'était à aucun moment demandé si la définition du travail produc-

1 K. Marx classait les économistes en deux catégories, selon qu'ils avaient cherché à pénétrer les secrets de la société capitaliste, reconnaissant la loi de la valeur-travail, ou qu'ils avaient fait œuvre apologétique en lui tournant le dos. Sous sa plume, les premiers étaient des « scientifiques », les seconds des « vulgaires ».



tif devait être relative au type de société considéré ; pour lui, les structures économiques capitalistes étaient des faits naturels, et il en allait du travail productif comme de tous les autres concepts servant à les analyser : il n'y avait pas lieu de s'interroger sur les raisons de leur existence, ni sur leur relativité.

K. Marx prend bien évidemment le contre-pied de cette attitude : à la question de savoir ce qu'un travail doit produire pour être considéré comme productif, il explique qu'il n'existe aucune réponse universelle. *Ce qui rend un travail (ou un travailleur) productif ou improductif dépend de l'organisation économique considérée et de la place qu'il occupe au sein de cette organisation.* Un travail donné peut ainsi être productif dans une organisation sociale et improductif dans une autre. Au sein de la société capitaliste, un même travail sera productif ou non selon les relations économiques dans lesquelles il s'insère, et non selon la nature de son produit. Ce n'est donc pas dans des qualités intrinsèques du travail ou du travailleur – produit-il quelque chose d'utile, de matériel ou durable ? – qu'il convient de rechercher son caractère productif.

Dans le Livre I du *Capital*, où la discussion sur le travail productif n'occupe en tout et pour tout qu'une demi-douzaine de pages, l'essentiel de l'exposé est consacré à ces problèmes de définition. Au chapitre VII, K. Marx commence par caractériser ce qu'est, en général, la production. Il conclut en affirmant :

Si l'on considère l'ensemble de ce mouvement au point de vue de son résultat, du produit, alors tous les deux, moyen et objet de travail, se présentent comme moyens de production, et le travail lui-même comme travail productif.<sup>1</sup>

Autrement dit, est productif tout travail qui aboutit à un résultat (sous la forme d'un produit, c'est-à-dire d'un objet qui soit une valeur d'usage). Mais aussitôt, une note de bas de page précise que :

Cette détermination du travail productif devient tout à fait insuffisante dès qu'il s'agit de la production capitaliste.

C'est seulement au chapitre XVI, intitulé « plus-value absolue et plus-value relative », que K. Marx précise cette allusion énigmatique. Il explique alors que la définition du travail productif, en économie capitaliste, est en même temps plus large

et plus restreinte que la simple qualification de « travail de production ».

Ce qui la rend plus restreinte est bien connu : seul doit être considéré comme productif le travail qui *engendre de la plus-value*, cette substance qui est au cœur même du fonctionnement du système, cette valeur créée par les salariés mais appropriée par les capitalistes, sous les dehors d'un libre contrat où le travail serait payé dans son intégralité :

Là le but déterminant de la production, c'est la plus-value. Donc, n'est censé productif que le travailleur qui rend une plus-value au capitaliste ou dont le travail féconde le capital.<sup>1</sup>

Cette définition, qui figure dans les passages les plus connus du *Capital* et dans tous les ouvrages de vulgarisation qui abordent le sujet, semble s'imposer comme une évidence à tout marxiste. Pourtant, elle n'est en réalité pas la seule que l'on trouve chez K. Marx. On reviendra plus loin sur une seconde définition trop souvent oubliée, qui représente pourtant une pièce essentielle du puzzle. Mais n'anticipons pas. K. Marx insiste sur la différence entre un travail productif dans l'absolu et un travail productif relativement au cadre de l'économie capitaliste. Pour être productif en économie capitaliste, le travailleur ne doit pas seulement produire suffisamment pour reconstituer l'équivalent de sa propre consommation personnelle. Il doit également produire de quoi fournir un excédent à son employeur :

Si une journée de travail était simplement suffisante pour conserver la vie de l'ouvrier, c'est-à-dire pour reproduire sa puissance de travail, *le travail serait productif, au sens absolu*, parce qu'il serait reproductif, c'est-à-dire qu'il remplacerait sans cesse les valeurs qu'il aurait consommées (égales à la valeur de sa propre puissance de travail). *Mais il ne serait pas productif au sens capitaliste, parce qu'il ne produirait pas de plus-value.*<sup>2</sup>

Ce critère exclut donc notamment du champ du travail productif le travailleur indépendant, paysan ou artisan, propriétaire de ses moyens de production, qui ne vend pas sur le marché sa force de travail, mais ses produits. Certes, le travail de l'artisan produit des marchandises et crée de la valeur ; pour reprendre les termes de Smith, il « ajoute à la valeur de l'objet sur lequel il s'exerce ». Mais par définition, il n'engendre aucune plus-value.

<sup>1</sup> *Ibid.*, ch. XVI, p. 481-482.

<sup>2</sup> K. Marx (TPV, t. 1, 1974, p. 162), souligné par nous.

<sup>1</sup> K. Marx (C1, ch. VII, 1983, p. 181).

*La question de savoir si un travailleur est productif n'a donc de sens que lorsqu'elle concerne un salarié: lui seul vend sa force de travail et lui seul peut ainsi enrichir celui qui l'emploie en produisant de la plus-value. Le travail productif ne peut donc être qu'un travail salarié, l'inverse n'étant pas vrai :*

Tout travailleur productif est salarié, mais il ne s'ensuit pas que tout salarié soit un travailleur productif.<sup>1</sup>

On pourrait qualifier le travailleur indépendant d'improductif. Mais il serait plus exact de dire qu'il n'est ni productif ni improductif. Situé en-dehors des relations économiques capitalistes, il est également en-dehors des classifications qui leur sont propres<sup>2</sup>.

Sur un autre plan, en revanche, l'économie capitaliste impose d'élargir le concept de travail productif au-delà de son périmètre initial<sup>3</sup>. La production, dans la mesure où elle repose sur une division du travail poussée, englobe dorénavant des travailleurs qui n'y sont pas impliqués de manière directe. Pour raisonner sur le travail productif, il ne faut pas partir du travailleur individuel, mais du «travailleur collectif». Sans entrer dans les détails de ce concept, il suffit pour le moment de dire que, selon K. Marx, tout membre de ce «travailleur collectif» qui produit les marchandises doit être lui-même considéré comme un travailleur productif, *quand bien même il ne participe pas directement au travail de production.*

Résumons. En économie capitaliste, pour être considéré comme productif, un travailleur doit concourir à la production d'une marchandise. Du fait de la division du travail, cette production est devenue le fait d'un «travailleur collectif», dont tout membre, indépendamment de son occupation particulière, peut légitimement être compté au rang des travailleurs productifs. Il s'agit néanmoins d'une condition nécessaire, mais non suffisante: tous les travailleurs productifs concourent à la production des marchandises, mais tous ceux

qui concourent à la production des marchandises ne sont pas des travailleurs productifs: encore faut-il qu'ils produisent de surcroît cette substance particulière qu'est la plus-value.

Jusqu'à présent, trois définitions différentes du travail productif ont donc été avancées :

1. la plus générale, totalement indépendante du système économique considéré et à la limite de la tautologie : est productif tout travail qui produit quelque chose, tout travail de production. Mais K. Marx nous a prévenus que cette définition était «tout à fait insuffisante» lorsqu'il s'agit de caractériser le travail productif dans une économie capitaliste ;
2. la définition d'A. Smith, selon laquelle est productif tout travail qui «ajoute à la valeur de l'objet sur lequel il s'exerce», c'est-à-dire tout travail créateur de valeur (d'échange). Cette définition est plus restrictive que la précédente, puisqu'elle exclut le travail du domestique. Elle inclut en revanche l'ensemble des producteurs de marchandises, parmi lesquels – à tort, selon K. Marx – les travailleurs indépendants ;
3. la définition «classique» de K. Marx: parmi les producteurs de marchandises, les seuls à être productifs en économie capitaliste sont les salariés, producteurs directs ou indirects, membres du «travailleur collectif».

Nous n'en avons pas fini avec ces problèmes de définition; les principales difficultés restent même à venir. On a en particulier laissé de côté l'idée d'A. Smith selon laquelle le travail productif était celui qui était rémunéré par du capital, tandis que le travail improductif était rémunéré par du revenu. Or, on est d'autant moins autorisé à l'ignorer que K. Marx la reprend maintes fois à son compte. Mais avant de revenir sur ce point essentiel, il convient tout d'abord de suivre les efforts constants de K. Marx pour éliminer de sa définition du travail productif toute détermination par la forme concrète du travail ou de son produit, et parvenir à une détermination *purement sociale* de ce concept.

### Une détermination purement sociale du travail productif

On se souvient que, pour A. Smith, le travail productif, celui de l'ouvrier, était celui qui produisait des biens (matériels, donc durables), tandis que le travail improductif, celui du

1 K. Marx (CIC, 1971, p. 228).

2 Un point souligné, entre autres, par I. Gough (1972) et J. Harrison (1973).

3 Les définitions de la «production» ne coïncidant pas dans un cas et dans l'autre, je ne vois pas sur quel impératif logique se fonde l'affirmation de S. Savran et A. Tonak (1999, p. 120), selon laquelle le travail productif en système capitaliste devrait nécessairement constituer un sous-ensemble du travail productif en général.

domestique, produisait pour sa part des services (immatériels). Par la suite, cette idée a souvent été attribuée à K. Marx lui-même, à la nuance près que dans le rôle du travailleur improductif, celui dont le travail n'enfantait aucun bien matériel, le domestique était censé avoir laissé la place à l'employé de bureau. Pourtant, K. Marx n'avait eu de cesse de se démarquer d'une telle conception<sup>1</sup>.

S'il rejoignait A. Smith pour qualifier l'ouvrier d'usine de productif et le domestique d'improductif, K. Marx se séparait en partie de lui sur les raisons pour lesquelles il convenait de le faire. Le caractère productif du travail de l'ouvrier n'est pas dû, explique K. Marx, au fait qu'il « se fixe dans [un] objet durable », contrairement au service fourni par le domestique. Le seul élément déterminant est que le travail de l'ouvrier produit *quelque chose qui est vendu*, une « marchandise négociable », pour écrire à la manière d'A. Smith, et ce *indépendamment de la forme concrète de celle-ci*. Par conséquent, un travail donné n'est pas productif ou improductif par lui-même, en raison de ses caractéristiques propres ou de celles de son produit, mais uniquement en fonction des relations économiques dans lesquelles il s'insère :

Un *même* travail (par exemple, celui d'un jardinier, d'un tailleur) peut être exécuté par un même ouvrier pour le compte d'un capitaliste ou d'un usager immédiat. Dans les deux cas, il est salarié ou loué à la journée, mais, s'il travaille pour le capitaliste, c'est un *travailleur productif*, puisqu'il produit du capital, tandis que s'il travaille pour un usager direct, c'est un *improductif*. En effet, dans le premier cas, son travail représente un élément du procès d'auto-valorisation du capital, dans le second, non.<sup>2</sup>

Ce qui compte dans « l'objet négociable » produit par le salarié productif, est précisément que l'objet soit négociable (vénal), et non qu'il soit véritablement un objet, c'est-à-dire un bien tangible. En d'autres termes, il existe des marchandises immatérielles :

La *production immatérielle*, effectuée pour l'échange, fournit aussi des marchandises.<sup>3</sup>

1 On peut s'étonner de voir cette définition « physicaliste », selon le mot de D. Laibman (1999) être reprise dans des travaux relativement récents, tels ceux de P. Bullock (1973, 1974) ou K. J. Tarbuck (1983).

2 K. Marx (CIC, 1971, p. 234), souligné dans le texte.

3 *Ibid.*, p. 239, souligné dans le texte.

Un salarié producteur de marchandises immatérielles (c'est le cas de certains prestataires de « services ») est donc tout aussi productif qu'un salarié producteur de marchandises matérielles. Pour illustrer son propos, K. Marx multiplie les exemples dans les deux sens. D'un côté, il montre qu'un salarié produisant des biens matériels peut fort bien être un travailleur improductif, pour peu que ces biens soient destinés à la consommation personnelle de leur employeur et non à leur vente ; de l'autre, un salarié produisant des biens immatériels est sans conteste un travailleur productif lorsque ces biens immatériels sont destinés à être vendus, c'est-à-dire s'il s'agit de marchandises.

Dans la première catégorie d'exemples :

L'ouvrier d'un fabricant de pianos est un travailleur productif. Son travail non seulement remplace le salaire qu'il consomme, mais le produit – le piano – marchandise vendue par le fabricant, contient une valeur supplémentaire, excédant la valeur du salaire. Au contraire, admettons que j'achète tout le matériel nécessaire pour fabriquer un piano (...) et qu'au lieu d'acheter le piano dans un magasin, je le fasse fabriquer dans ma maison ; dans ce cas, le fabricant de piano est un travailleur improductif [...].<sup>1</sup>

La cuisinière de l'hôtel produit une marchandise pour celui qui a acheté, en tant que capitaliste, son travail, c'est-à-dire le propriétaire de l'hôtel ; le consommateur des côtes de mouton doit payer son travail, et ainsi celui-ci restitue au propriétaire de l'hôtel le fonds (le profit mis à part) sur lequel il continue à payer la cuisinière. Si au contraire j'achète le travail d'une cuisinière pour qu'elle me prépare la viande [...] son travail est improductif ; bien que ce travail se fixe en un produit matériel et qu'il puisse être (dans son résultat) tout autant une marchandise vénale qu'il l'est [...] pour le propriétaire de l'hôtel.<sup>2</sup>

Inversement, K. Marx ne tarit pas d'imagination pour montrer que des salariés peuvent être productifs, alors même qu'ils produisent des marchandises immatérielles (entrant dans la catégorie fourre-tout des « services ») :

Un comédien par exemple, un clown même, est par conséquent un travailleur productif, du moment qu'il travaille au service d'un capitaliste (...) à qui il rend plus de travail qu'il n'en reçoit sous forme de salaire.<sup>3</sup>

1 K. Marx (TPV, t. 1, 1974, p. 171).

2 *Ibid.*, p. 177. L'exemple est déjà utilisé à la page précédente.

3 *Ibid.*, p. 167.

K. Marx cite également au rang des employeurs de travail productif:

(...) un entrepreneur de spectacles, de concerts, de bordels qui achète la disposition temporaire de la puissance de travail des comédiens, des musiciens, des prostituées, etc.<sup>1</sup>

Dans le Livre I du *Capital*:

Un maître d'école, par exemple, est un travailleur productif, non parce qu'il forme l'esprit de ses élèves, mais parce qu'il rapporte des pièces de cent sous à son patron. Que celui-ci ait placé son capital dans une fabrique de leçons au lieu de le placer dans une fabrique de saucissons, c'est son affaire.<sup>2</sup>

Le *Chapitre inédit du Capital* comprend lui aussi son lot d'extraits de la même veine:

Une cantatrice qui chante comme l'oiseau, est un travailleur improductif [...]. Mais, cette même cantatrice devient un travailleur productif, lorsqu'elle est engagée par un entrepreneur pour chanter et faire de l'argent, puisqu'elle produit directement du capital.<sup>3</sup>

K. Marx n'a donc de cesse d'insister sur ce point:

Pour ce rapport, il est absolument indifférent de savoir quelle sorte de travail se fait, donc sous quelle forme le travail se matérialise.<sup>4</sup>

Les caractéristiques matérielles du travail, et par conséquent de son produit, n'ont rien à voir avec cette distinction entre travail productif et travail improductif.<sup>5</sup>

Le travail productif n'implique nullement qu'il ait un contenu précis, une utilité particulière, une valeur d'usage déterminée en laquelle il se matérialise. C'est ce qui explique qu'un travail de même contenu puisse être ou productif ou improductif.<sup>6</sup>

K. Marx écrit en de multiples occasions que le travail « se matérialise » dans la marchandise. Aussi prend-il soin de lever toutes les ambiguïtés que ce terme pourrait introduire en précisant que cette « matérialisation » ne sous-entend nullement que la marchandise existe obligatoirement en tant qu'objet matériel:

1 K. Marx (TPV, t. 1, 1974, p. 178).

2 K. Marx (C1, ch. XVI, 1983, p. 482).

3 K. Marx (CIC, 1971, p. 233).

4 K. Marx (G, 2011, p. 290).

5 K. Marx (TPV, t. 1, 1974, p. 169).

6 K. Marx (CIC, 1971, p. 232-233).

Il faut [...] se garder de prendre cette matérialisation [...] du travail au sens étroit que lui donne cet Écossais de Smith. Lorsque nous parlons de la marchandise comme matérialisation où s'investit le travail (...) nous n'avons en vue qu'une existence imaginaire de la marchandise, existence uniquement sociale, qui n'a rien à voir avec sa réalité physique.<sup>1</sup>

Cela signifie que produire des marchandises ne consiste pas nécessairement à modifier les propriétés physiques d'un objet. C'est évident si la marchandise est immatérielle; mais cela peut aussi être le cas avec une marchandise matérielle, comme dans l'exemple du transport:

Dans d'autres travaux industriels, le travail n'a nullement pour but de modifier la forme de l'objet, mais seulement de modifier sa détermination spatiale.<sup>2</sup>

### Le concept de « service » chez K. Marx

Bien que tout ce qui précède soit parfaitement clair, quelques passages paraissent pouvoir semer le trouble. L'un d'eux, en particulier, tiré du *Chapitre inédit du Capital*, semble considérer les « services » comme improductifs par nature et les opposer aux marchandises matérielles, sphère du travail productif. K. Marx y reprendrait donc à son compte la thèse d'A. Smith qu'il critique maintes fois par ailleurs:

En somme, les travaux qui ne peuvent être utilisés que comme service, du fait que leurs produits sont inséparables de leur prestataire, de sorte qu'ils ne peuvent devenir des marchandises autonomes (ce qui ne les empêche pas, au reste, d'être exploités d'une manière directement capitaliste) représentent une masse dérisoire par rapport à celle de la production capitaliste. Aussi peut-on les écarter ici, pour en remettre l'examen au chapitre sur le travail salarié, sous la rubrique du travail salarié qui n'est pas, pour cela, travail productif<sup>3</sup>.

Ces lignes ne sont pas d'une compréhension facile. Si l'on n'y prend pas garde, on peut être tenté de les interpréter comme suit: certains travaux ne produisent pas un objet distinct du travailleur et ne peuvent engendrer, de ce fait, des « marchandises autonomes ». La raison tient au caractère immatériel du

1 K. Marx (TPV, t. 1, 1974, p. 185).

2 *Ibid.*, p. 185.

3 K. Marx (CIC, 1971, p. 234).



produit de ce travail, qui empêche celui-ci d'être séparé de son prestataire et vendu comme un objet distinct.

Si cette lecture était correcte, la notion même de marchandise immatérielle serait donc nulle et non avenue ; les travailleurs qui les produisent ne fourniraient par définition que des services, et tomberaient de ce fait dans la catégorie des travailleurs improductifs. K. Marx a-t-il donc, dans ce passage, renié l'idée que tout salarié producteur d'une marchandise, fût-elle immatérielle, était par définition un travailleur productif ? Nullement. En réalité, la clé de l'interprétation de ce paragraphe est fournie par les lignes qui le précèdent, en particulier la phrase située juste avant :

En fait, la plupart de ces travaux sont à peine soumis formellement au capital : ce sont des formes de transition.<sup>1</sup>

Le concept de « soumission formelle » du travail au capital (par opposition à sa « soumission réelle ») renvoie à d'autres développements du *Chapitre inédit du Capital*. K. Marx y explique qu'historiquement, le capital a commencé par dominer le travail en héritant des formes sous lesquelles celui-ci s'effectuait jusque-là. Dans le cadre de cette « soumission formelle », le travail est exploité par le capital sans que celui-ci en modifie profondément l'organisation et les processus. C'est seulement dans un second temps que le capital affirme son emprise « réelle », en réorganisant le travail afin d'en augmenter la productivité et d'en extraire de la plus-value relative.

Ainsi, lorsque K. Marx parle de ces « travaux qui ne peuvent devenir des marchandises autonomes », il n'a pas en tête toute production immatérielle, mais seulement, au sein de celle-ci, celle dont les « produits sont inséparables de leur prestataire, de sorte qu'ils ne peuvent devenir des marchandises autonomes ». *Ce qui empêche cette séparation ne tient pas à la forme du produit (matérielle ou immatérielle), mais à son caractère indifférencié, reproductible, indépendant de l'identité de son producteur.* K. Marx indique brièvement à quelles situations il pense :

Milton, l'auteur du *Paradis perdu*, est un travailleur improductif, alors qu'un écrivain qui fournit à son éditeur un travail de fabrication est un travailleur productif.<sup>2</sup>

1 *Ibid.*, p. 233-234.

2 *Ibid.*, p. 233.

Le premier, comme le second, accomplissent pourtant exactement le même travail, avec le même degré de matérialité ou d'immatérialité : tous deux écrivent un livre. La différence se situe ailleurs :

Milton a produit son poème comme un ver à soie produit la soie, en exprimant sa nature par cette activité. En vendant plus tard son produit pour la somme de 5 £, il fut, dans cette mesure, un marchand. En revanche, le littérateur prolétaire de Leipzig qui, sur commande de son éditeur, produit des livres, par exemple des manuels d'économie politique, est un travailleur productif dans la mesure où sa production est soumise au capital et n'existe qu'en vue de sa valorisation.<sup>1</sup>

John Milton reste un producteur individuel, auteur d'une œuvre unique, même si celle-ci est commercialisée par un capitaliste qu'elle contribue à enrichir. Le « littérateur prolétaire », en revanche, fournit un travail standardisé, obéissant aux spécifications du capitaliste qui l'emploie, et qui n'existe qu'en raison de la volonté de celui-ci. J. Milton incarne donc la « soumission formelle » du travail au capital. Travailleur encore improductif, il représente une « forme de transition », « masse dérisoire » par rapport à la production pleinement capitaliste. Le « littérateur prolétaire », pour sa part, illustre la « soumission réelle » au capital, et compte aux rangs des travailleurs productifs.

On peut à présent examiner ce que K. Marx entend par « service », qu'il emploie dans un sens très différent du sens courant, où on l'oppose à l'agriculture et à l'industrie. Chez K. Marx, le terme de « service » n'est en rien l'expression de la forme immatérielle du produit du travail, ni de la forme des produits de la branche dans laquelle il est effectué – au demeurant, la matérialité ou l'immatérialité des produits du travail ne discrimine pas aussi facilement qu'on le croit souvent les services de l'industrie : un repas fourni par un restaurateur n'est pas moins matériel qu'un plat préparé. En fait, ainsi que le soulignent Sungur Savran et Ahmet Tonak, le service se définit de nos jours par « la simultanéité de la production et de la consommation, indépendamment de la forme matérielle (...) du produit du travail<sup>2</sup>. »

1 *Ibid.* Nous avons modifié la traduction française, selon laquelle « le littérateur prolétaire (...) se rapproche du travailleur productif ». Le texte original affirme sans aucune réserve « der Leipziger Literaturproletarier (...) ist ein produktiver Arbeiter » – souligné par nous.

2 S. Savran et E. A. Tonak (1999, p. 137).



Lorsque K. Marx utilise ce mot, c'est dans un sens très différent, affirmant par exemple que *tout travail produit un service*:

En général, le mot service exprime simplement la valeur d'usage particulière du travail utile comme activité, et non comme objet.<sup>1</sup>

La question cruciale, qui conditionne chez K. Marx l'emploi du terme de «service» est donc celle de savoir si l'employeur, lorsqu'il achète le travail de son salarié, utilisera ce dernier en tant que simple *valeur d'usage*, ou pour produire des marchandises; autrement dit, si le produit de ce travail est destiné à être consommé par l'employeur, ou s'il sera revendu:

Toutes les fois que le travail est acheté pour être employé comme valeur d'usage, à titre de service – *et non pas comme facteur vivant, échangé contre le capital variable, en vue d'être incorporé au procès de production capitaliste* – il n'est pas productif, et le salarié qui l'exécute n'est pas un travailleur productif. Dans ce cas, en effet, le travail est consommé pour sa valeur d'usage, et ne pose donc pas de valeurs d'échange.<sup>2</sup>

Ainsi, dans le vocabulaire de K. Marx, et pour reprendre des exemples déjà rencontrés, le précepteur, la cuisinière à domicile ou le tailleur domestique produisent un *service*, pour l'usage duquel ils sont rémunérés. Ils s'opposent ainsi à l'enseignant salarié d'une école privée, à l'ouvrière d'une entreprise de restauration ou au travailleur d'une usine de vêtements qui, tout en accomplissant un travail physiquement identique, produisent pour leur part des *marchandises*<sup>3</sup>.

## Retour sur le travailleur collectif

On peut à présent revenir sur les conséquences de la division du travail que le capitalisme, parallèlement à la productivité, a porté à des niveaux jusque-là inouïs. Le produit social est devenu le fait:

(...) d'un travailleur collectif dont les différents membres participent au maniement de la matière à des degrés très divers, de près ou de loin, ou même pas du tout.<sup>4</sup>

1 K. Marx (CIC, 1971, p. 237).

2 *Ibid.*, p. 228, souligné par nous.

3 Sur le sens du terme de «service» sous la plume de K. Marx, nous rejoignons donc l'opinion de M. Freyssenet (1971).

4 K. Marx (C1, ch. XVI, 1983, p. 481).

Cette division du travail possède des implications directes sur la classification des travailleurs comme productifs:

Pour être productif, il n'est plus nécessaire de mettre soi-même la main à l'œuvre; il suffit d'être un organe du travailleur collectif ou d'en remplir une fonction quelconque. La détermination primitive du travail productif, née de la nature même de la production matérielle, reste toujours vraie par rapport au travailleur collectif, considéré comme une seule personne, mais elle ne s'applique plus à chacun de ses membres pris à part.<sup>1</sup>

Le *Chapitre inédit du Capital* développe cette idée du travailleur collectif, et ses conséquences sur la détermination de la place de chacun de ses membres, pris individuellement:

Si l'on considère le travailleur collectif qui forme l'atelier, son activité combinée s'exprime matériellement et directement dans un produit global, c'est-à-dire une masse totale de marchandises. Dès lors, il est parfaitement indifférent de déterminer si la fonction du travailleur individuel – simple maillon du travailleur collectif – consiste plus ou moins en travail manuel simple. L'activité de cette force de travail globale est directement consommée de manière productive par le capital dans le procès d'autovalorisation du capital: elle produit donc immédiatement de la plus-value ou mieux, comme nous le verrons par la suite, elle se transforme directement elle-même en capital.<sup>2</sup>

Dans son principe, le raisonnement ne prête guère le flanc à la critique. Il prolonge la définition que donne K. Marx de la marchandise et de la production, dépouillant ses définitions des éléments de forme matérielle pour ne conserver que des déterminations sociales. Toutefois, le rapide inventaire des tâches du travailleur collectif qui doivent être considérées comme productives défie certaines idées reçues:

Les nombreuses forces de travail, qui coopèrent et forment la machine productive totale, participent de la manière la plus diverse au procès immédiat de création des marchandises ou, mieux, des produits – les uns travaillant intellectuellement, les autres manuellement, les uns comme directeur, ingénieur, technicien ou comme surveillant, les autres, enfin, comme ouvrier manuel, voire simple auxiliaire. Un nombre croissant de fonctions de la force de travail prennent le caractère immédiat de travail productif, ceux qui les exécutent étant des ouvriers productifs directement exploités par le capital et soumis à son procès de production et de valorisation.<sup>3</sup>

1 *Ibid.*

2 K. Marx (CIC, 1971, p. 226-227).

3 *Ibid.*, p. 226.

Ainsi, le directeur ou le surveillant sont-ils explicitement comptés comme travailleurs productifs. Il ne s'agit pas d'une phrase isolée ; le clou est enfoncé dans d'autres textes :

Dans tous les travaux pour lesquels beaucoup d'individus coopèrent, la connexion générale et l'unité du procès s'expriment nécessairement dans une volonté directrice, dans des fonctions qui ne concernent pas les travaux partiels, mais l'activité globale de l'atelier, comme c'est le cas pour le chef d'orchestre. Il s'agit là d'un travail productif, qui doit être accompli dans tout système combiné de production.<sup>1</sup>

Ou encore :

Parmi ces ouvriers productifs il faut compter naturellement tous ceux qui collaborent d'une manière ou d'une autre à la production de la marchandise, depuis le travailleur manuel jusqu'au directeur, ingénieur (pour autant qu'ils sont différents du capitaliste).<sup>2</sup>

Même cette réserve au sujet du capitaliste est levée dans un autre passage. Les fonctions de travailleur productif (producteur de plus-value) et de capitaliste (capteur de plus-value) ont beau être conceptuellement opposées, dans la réalité elles peuvent fort bien être réunies chez un même individu. Ainsi en va-t-il du capitaliste qui, gérant ses propres affaires, serait le directeur de son entreprise :

Comme dirigeant (*Lenker*) du procès de travail, le capitaliste peut effectuer du *travail productif*, en ce sens que son travail étant intégré au procès de travail total, s'incarne dans le produit.<sup>3</sup>

La position de K. Marx à l'égard des travaux de direction et de surveillance est toutefois plus nuancée que les citations qui précèdent ne pourraient le laisser croire. En fait, il y perçoit une « double nature<sup>4</sup> », entre ce qui relève de la gestion et de la technique d'une part, et ce qui relève de l'exploitation d'autre part. Le travail de direction, comme on vient de le voir, est pour une part la conséquence nécessaire de toute production collective et organisée. En tant que tel, ce travail est partie intégrante de la production – il est un travail productif. Mais le capitalisme n'est pas une simple production de valeurs d'usage ; c'est une production de valeurs d'échange qui repose sur l'exploitation des salariés. Le travail

de surveillance et de direction comporte donc une dimension purement oppressive, propre au caractère de classe de la société. K. Marx consacre plusieurs pages à illustrer ce caractère commun entre l'exploitation capitaliste et les modes de production antérieurs ; il insiste également sur le fait que les deux dimensions du travail de surveillance, discernables en pensée, sont inextricables dans la réalité, et que les nécessités techniques servent toujours et partout de justification idéologique à l'exploitation. Les revenus de la classe dominante prennent ainsi pour partie l'apparence de la rémunération de son travail (utile) d'organisation de la production ; mais cette rémunération est un masque, sous lequel se dissimule la captation du travail des exploités.

## Acte III. Deux définitions du travail productif ?

### Le lieu du problème

Il est grand temps d'aborder ce qui représente peut-être le malentendu le plus grave à propos de la théorie du travail productif.

À la suite des commentaires traditionnels sur K. Marx, nous avons jusque-là admis que le critère décisif pour définir le travailleur productif était qu'il soit un producteur de plus-value – ce qu'est, à l'évidence, l'ouvrier d'usine, contrairement au domestique. Mais nous avons également rencontré chez A. Smith une seconde définition, d'après laquelle le travail productif est celui qui est rémunéré par du capital, tandis que le travail improductif est payé par du revenu. Or, dans les *Théories sur la plus-value*, où il la discute longuement, K. Marx adhère sans réserve à cette seconde définition, la qualifiant de « l'un des plus grands mérites scientifiques »<sup>1</sup> de Smith, et la reprenant à son propre compte à maintes reprises<sup>2</sup>. Or, et c'est là le point crucial, *les deux définitions ne se recoupent pas*.

1 K. Marx (C3, ch. XXIII, 1983, p. 399).

2 K. Marx (TPV, t. 1, 1974, p. 166).

3 K. Marx (CIC, 1971, p. 240).

4 K. Marx (C3, ch. XXIII, 1983, p. 399).

1 K. Marx (TPV, t. 1, 1974, p. 167).

2 *Ibid.*, p. 168, 169, 170, 171, 177, 205, 221, 251. Voir aussi K. Marx (CIC, 1971, p. 232, p. 238).

Aussi longtemps qu'on ne considère que les figures de l'ouvrier d'industrie d'une part, et du domestique de l'autre, aucun problème ne surgit : l'ouvrier est 1. un producteur de plus-value, 2. payé par du capital (appelé, pour cette raison, capital variable) ; le domestique est 1. un non-producteur de plus-value 2. rémunéré par du revenu. Les deux définitions sont cohérentes.

Mais avec les employés de banque et de commerce, dont la tradition a fait les travailleurs improductifs par excellence, tout se complique. Leur entrée en scène est d'ailleurs remarquablement tardive, puisqu'ils n'apparaissent que dans les Livres II et III du *Capital*. Dans les *Théories sur la plus-value*, où K. Marx discute longuement des conceptions d'A. Smith, il rend hommage à la définition large des travailleurs participant à la production, parmi lesquels celui-ci inclut :

[...] tous les travailleurs intellectuels qui sont directement consommés dans la production matérielle, non seulement le travailleur manuel direct ou le travailleur sur machines, mais aussi surveillant, ingénieur, directeur, commis, etc., bref, le travail de tout le personnel requis dans une sphère déterminée de la production matérielle [...].<sup>1</sup>

À la fin de ce paragraphe, K. Marx interroge alors : « Dans quelle mesure cela vaut-il des banquiers ? » On ne peut qu'être frappé par le fait qu'au cours des quelque deux cents pages que les *Théories sur la plus-value* consacrent à la question du travail productif, cette interrogation – laissée sans réponse – constitue l'unique mention des employés de banque et de commerce.

Quel paradoxe ! Ainsi, la figure censée être la plus typique du travailleur improductif est-elle pour ainsi dire ignorée dans le texte le plus long que K. Marx consacre au problème. Pire, son statut est laissé en suspens ; il ne sera réglé que dans quelques paragraphes des Livres II et III du *Capital*, qui font une large place à l'étude des activités de finance et de commerce, c'est-à-dire à ce que K. Marx appelle la « sphère de la circulation » du capital. Ces quelques paragraphes accessoires (ils n'occupent pas plus de deux pages !), parce qu'ils ont éclipsé le corps principal du raisonnement sur le travail productif, ont donné naissance à une compréhension biaisée de ce raisonnement.

<sup>1</sup> K. Marx (TPV, t. 1, 1974, p. 176).

## Travail et travailleurs de la « circulation »

Pour qui est familier des raisonnements du *Capital* sur la banque et le commerce, il est facile de comprendre en quoi les employés de banque et de commerce font éclater la cohérence des deux définitions du travail productif utilisées par K. Marx. Ils forment en effet une catégorie de salariés qui satisfait à l'une des deux définitions, mais non à l'autre : ils sont rémunérés par du capital sans toutefois produire de plus-value.

Rappelons en quelques mots qu'au Livre I, K. Marx concentre son attention sur les mécanismes de la *production*, établissant que c'est lors de cette phase que se crée la valeur nouvelle que se disputeront ensuite les différentes classes de la société – contre tous ceux qui situaient la source de la richesse dans les échanges et dans la prétendue possibilité pour les capitalistes d'acheter des marchandises au-dessous de leur valeur ou de les vendre au-dessus de celle-ci.

C'est seulement aux Livres II et III qu'est introduite la question de la *conversion* de cette valeur : pour « réaliser » la plus-value qu'elles contiennent, les marchandises doivent impérativement être transformées en argent, c'est-à-dire vendues. Or, cette métamorphose ne s'accomplit pas toute seule ; elle exige une dépense de ressources et de temps qui, avec les progrès de la division sociale du travail, devient de plus en plus l'apanage d'une fraction spécialisée du capital : le capital commercial et bancaire. Pour rester cohérent avec la théorie de la valeur-travail élaborée au Livre I, K. Marx affirme avec vigueur que ces activités opèrent de simples *changements de forme de la valeur*, au cours desquels n'apparaît aucune valeur nouvelle. Corollaire de cette affirmation, le travail des salariés du commerce et de la banque ne crée pas de plus-value : de ce point de vue, il est improductif.

Pour l'ensemble du système capitaliste, qui repose sur l'accroissement permanent de la valeur et son accumulation, le travail dépensé dans la circulation est donc une perte, un coût. Loin de s'ajouter à la plus-value créée dans la production, il vient en déduction de celle-ci. À son propos, K. Marx parle le plus souvent de « faux frais » – ce qui n'enlève rien à sa nécessité vitale dans l'économie capitaliste. Pour employer une métaphore biologique, les muscles consomment de l'oxygène,

tandis que les poumons en captent; cela n'empêche pas les muscles d'être indispensables... ne serait-ce que pour actionner les poumons.

Eu égard aux deux définitions du travail productif alternativement employées par K. Marx, la classification des travailleurs du commerce et de la banque pose un problème évident. Si l'on applique le critère que les *Théories sur la plus-value* empruntent à A. Smith (la rémunération par du capital), alors ces employés doivent être considérés comme productifs. Si, en revanche, on applique celui du *Capital* (la production de plus-value), ils entrent dans la catégorie des travailleurs improductifs. C'est cette seconde option qui a traditionnellement été retenue, au point même que l'employé de banque ou de commerce est devenu le travailleur improductif par excellence, reléguant chez la plupart des commentateurs la figure du domestique aux oubliettes. Pourtant, tant la logique que les écrits de K. Marx lui-même indiquent que la réponse est loin d'être aussi univoque.

Dans le livre II du *Capital*, qui étudie spécifiquement la circulation du capital et les changements de forme de la valeur, la question semble être nettement tranchée dans le sens de la version traditionnelle. K. Marx emploie ainsi par deux fois l'expression de « fonctions improductives », à propos d'un commerçant individuel spécialisé, qui gérerait les affaires de plusieurs capitalistes industriels<sup>1</sup>. Relevant également le fait qu'en raison des progrès de la division du travail, les activités improductives de circulation sont dorénavant assumées par des capitalistes spécifiques, il note en toute logique que :

Ce qui fait son utilité [au capitaliste commercial], ce n'est pas de transformer une fonction improductive en fonction productive, ou du travail improductif en travail productif. Ce serait miracle que pareille transformation pût être opérée par un tel transfert de la fonction d'une personne à une autre.<sup>2</sup>

La cause semble donc entendue. Le travail des employés de banque ou de commerce, relevant de la sphère de la circulation et non de celle de la production, n'est pas créateur de valeur : il est par conséquent improductif, et il n'y a rien à ajouter à cela.

1 K. Marx (C2, ch. III, 1983, p. 133).

2 *Ibid.*, p. 133-134. Idée déjà exprimée p. 132 et répétée p. 136.

Pourtant, lorsqu'il en arrive à traiter explicitement de ces salariés, le jugement de K. Marx se fait plus nuancé :

Par conséquent, des frais qui renchérisent le prix de la marchandise sans lui ajouter de la valeur d'usage, qui appartiennent donc pour la société aux faux frais de la production, *peuvent être une source d'enrichissement pour le capitaliste individuel*. Ils n'en conservent pas moins un *caractère d'improductivité*, puisque le supplément qu'ils ajoutent au prix de la marchandise ne fait que répartir également ces frais de circulation. C'est ainsi que les sociétés d'assurance répartissent sur l'ensemble de la classe capitaliste les pertes des capitalistes individuels; ce qui n'empêche pas les pertes ainsi compensées d'être et de rester des pertes au point de vue du capital total de la société.<sup>1</sup>

Le travail de ces salariés possède donc un effet ambivalent et inédit : en ce qui concerne leur caractère productif, *ce qui est vrai du point de vue du capitaliste individuel est faux du point de vue de l'ensemble du capital, et réciproquement*. Cette idée est reprise et précisée au Livre III, qui commence par affirmer que :

La dépense pour ces salariés, bien qu'elle représente du salaire, *se distingue du capital variable dépensé pour acheter du travail productif*. Elle vient augmenter les dépenses du capitaliste industriel, la masse du capital à avancer, sans augmenter directement la plus-value. Car il s'agit d'une dépense pour du travail uniquement consacré à réaliser des valeurs déjà créées.<sup>2</sup>

Mais c'est pour ajouter quelques lignes plus loin, dans un paragraphe qui conclut le chapitre :

Pour le capitaliste industriel, les frais de circulation semblent être et sont des frais. Pour le commerçant, ils apparaissent comme la source de son profit qui est proportionnel à leur grandeur à condition qu'on se base sur le taux général de profit. *Les dépenses à faire pour les frais de circulation sont donc, pour le capital commercial, un investissement productif. De même, le travail commercial qu'il achète est pour ce capital directement productif.*<sup>3</sup>

Ce passage est essentiel. Il montre que K. Marx était tout à fait conscient de la place originale, ambivalente, du travail commercial et bancaire vis-à-vis de la distinction binaire entre travail productif et improductif. Si les employés de banque ou de commerce sont productifs pour les capitalistes qui

1 *Ibid.*, p. 138, ch. III, souligné par nous.

2 K. Marx (C3, ch. XVII, 1983, p. 315), souligné par nous.

3 *Ibid.*



les emploient sans toutefois l'être pour le système dans son ensemble, c'est parce que leur travail, sans créer lui-même de plus-value, permet néanmoins à leur employeur de percevoir sous forme de profit une plus-value créée ailleurs. Cela les distingue fondamentalement des domestiques, qui sont pour leur part, si l'on peut dire, improductifs à tous égards. Pour paraphraser A. Smith, si un employeur s'appauvrit en salariant des domestiques, il s'enrichit en salariant des employés de banque ou de commerce.

On pourrait objecter qu'il s'agit d'une différence somme toute mineure : pour le système pris dans son ensemble, l'embauche de travailleurs employés à la circulation du capital ou celle de domestiques revient strictement au même. Les uns comme les autres ne sont pas une source de valeur, mais une charge (les premiers sur les profits, les seconds sur les revenus). Or l'idée que les salariés employés à la circulation du capital, ne produisant pas eux-mêmes de la plus-value, sont *nécessairement* une charge pour le système, idée parfois explicitée mais souvent simplement suggérée, est *fausse*. Il est tout à fait possible que certains de ces salariés au moins, tout en ne produisant pas eux-mêmes de plus-value, permettent d'économiser des frais de conversion dans le cycle du capital et qu'au bout du compte, ils rapportent davantage qu'ils ne coûtent non seulement à leur propriétaire, mais à l'ensemble de la classe capitaliste. Ces salariés jouent vis-à-vis du système le même rôle qu'une pièce de moteur qui, sans participer à la libération de l'énergie initiale, et tout en alourdissant l'ensemble, améliorerait son rendement en diminuant les frottements.

Considérer le travail des employés de banque et de commerce comme improductif *au même titre que celui des domestiques* et surtout, inversement, *réduire le travail improductif à celui de ces employés* (sans même parler de l'identifier indifféremment à toute activité de service), constitue un appauvrissement considérable de la lettre comme de l'esprit du texte de K. Marx<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> La nécessaire distinction entre les deux types de travail improductif a déjà été mise en évidence, par exemple par P. Salama et T. Hai Huac (1992) ou encore S. Mohun (1996).

## Une classification ternaire

Ce qui précède suggère que le caractère productif ou improductif du travail ne répartit pas les salariés en deux, mais en trois catégories, dont le tableau suivant reprend les caractéristiques :

Fonction	Travailleurs salariés		
	Production de marchandises (matérielles ou immatérielles)	Changement de forme de la valeur (travail de circulation)	Production de valeurs d'usage
Archétype	Ouvrier	Employé de banque ou de commerce	Domestique
Salaire payé par du...	Capital	Capital	Revenu
Produit de la plus-value	Oui	Non	Non
Répartition de la plus-value/ Produit du profit	Oui	Oui	Non
Pour le système pris globalement	Productif	Improductif	Improductif
Pour l'employeur	Productif	Productif	Improductif

Pour rendre compte de cette réalité ternaire et de la situation intermédiaire du travail de circulation, on peut envisager trois possibilités.

La première consiste à assimiler le travail de circulation à celui des domestiques (en les rassemblant sous l'épithète d'« improductif »), et à les opposer tous deux au travail productif défini comme producteur de plus-value. C'est, au moins implicitement, le choix opéré par le *Capital* et par l'interprétation marxiste traditionnelle.

La seconde, inversement, opposerait les domestiques à l'ensemble des salariés du capital, considérés *ipso facto* comme productifs. De nombreux marxistes ont milité pour cette révision des conceptions marxistes. On examinera quelques-uns de leurs arguments dans la partie suivante.

La troisième position, enfin, qui nous semble la plus pertinente, affirme la nécessité de conserver une classification ternaire en raison de la discordance entre les deux critères possibles. On peut alors parler de travail productif (et improductif) *au sens large ou au sens strict*. Au sens strict, le travail productif se



définit comme celui qui produit de la plus-value ; au sens large, comme celui qui s'échange contre du capital. Dans ce cadre, le travail de circulation est productif au sens large, mais non au sens strict<sup>1</sup>.

L'ensemble du raisonnement de K. Marx diffère donc notablement de l'image qu'on a coutume d'en présenter. Le concept de travailleur productif et improductif n'oppose pas fondamentalement le salarié producteur de marchandises à celui qui les convertit en argent. Il oppose encore moins les travailleurs de l'industrie à ceux des services, ou les ouvriers aux employés. Chez K. Marx le travail productif se définit en-dehors de toute référence à son contenu matériel. Il est caractérisé tantôt comme le travail producteur de plus-value, tantôt comme celui qui s'inscrit dans le processus de valorisation du capital – celui qui enrichit son employeur. Le travail improductif, à l'inverse, est le travail salarié qui n'est employé que pour sa valeur d'usage et dont l'achat relève d'une dépense de consommation. Dans ce tableau, l'employé de banque ou de commerce occupe une place ambiguë. Les caractères qui l'opposent au salarié producteur de marchandises ne sont pas primordiaux, comme on l'a écrit à l'envi, mais *secondaires* par rapport au clivage principal, qui oppose les salariés employés par le capital à ceux employés par le revenu.

## Acte IV. Deux points de discussion

Ces questions de définition ont suscité des discussions nourries. Cependant, des deux catégories de travail improductif, seule celle qui concerne le secteur capitaliste a véritablement fait débat ; personne, semble-t-il, n'a jamais remis en cause la réalité de l'opposition entre le travail acheté avec du capital et celui acheté avec du revenu. Plus exactement, cette opposition a le plus souvent donné le sentiment d'être négligée, comme si elle allait de soi... ou qu'elle n'avait guère d'importance. Quoi qu'il en soit, c'est l'existence même d'un travail

<sup>1</sup> On peut naturellement prendre le problème par l'autre bout avec exactement le même résultat : au sens strict, le travail improductif est celui qui s'échange contre du revenu ; au sens large, celui qui ne produit pas de plus-value.

improductif au sein du secteur capitaliste qui a été remise en cause à de multiples reprises<sup>1</sup>. Rappelons que, selon K. Marx, celui-ci relève de deux catégories : 1. au sein des tâches de direction et de surveillance, la part de travail qui ne procède pas de nécessités techniques, mais des formes sociales oppressives ; 2. le travail de circulation (par opposition au travail de production).

Même si chacun de ces deux points appelle une discussion séparée, on doit remarquer d'emblée qu'ils posent un problème commun.

Ce qui rend la discussion si difficile, c'est que, de l'aveu de K. Marx lui-même, *il n'existe, au niveau des phénomènes apparents, aucun moyen de trancher sur le caractère productif ou improductif d'un travail effectué dans une entreprise capitaliste*. K. Marx expose longuement au Livre III le mécanisme de la formation des prix de production, qui joue un rôle décisif pour le capital investi dans le commerce ou la banque. Celui-ci, comme tout capital, exige un profit – faute de quoi, ces activités indispensables à la bonne marche du système seraient désertées par les investisseurs. Les prix des marchandises, des services commerciaux et bancaires s'établissent ainsi de manière à répartir la plus-value créée dans la production entre toutes les branches de l'économie (celles qui créent beaucoup de plus-value, celles qui en créent moins, comme celles qui n'en créent aucune) afin de leur assurer, bon an mal an, le taux de profit moyen. Dès lors, *au sein du travail employé par le capital, il est impossible de discerner autrement que par un pur raisonnement celui qui engendre de la plus-value de celui qui n'en engendre pas*. L'opposition entre travail productif et improductif (au sens large) se manifeste dans la réalité tout au plus par des effets extrêmement indirects. Si on doit l'établir, c'est donc uniquement sur la base de la cohérence théorique – or, on sait toute la difficulté qu'il y a à administrer ce type de preuve. Non sans humour, certains ont ainsi pu écrire :

Il faut une sensibilité presque jésuitique, ou talmudique, pour faire la distinction entre le travailleur qui place le carton d'œufs au

<sup>1</sup> Pour des auteurs ayant défendu cette opinion, voir par exemple P. Bullock (1973, 1974), J. Harrison (1973), D. Houston (1997), D. Laibmann (1999), D. Harvey (2003).

réfrigérateur (productif, peut-être à cause du transport ?), le travailleur qui enregistre ce déplacement dans l'inventaire (probablement improductif), le travailleur qui enregistre l'achat d'une douzaine d'œufs (improductif à coup sûr) et le travailleur qui nettoie le plancher de sorte que le lendemain, les consommateurs aient l'impression d'être les premiers clients (à mon avis, il est improductif, mais j'ai encore besoin d'entraînement ; je pense qu'il serait productif s'il travaillait dans une usine). [...] Je doute qu'on puisse trouver deux économistes marxistes compétents qui, si l'on examine l'ensemble des activités de la sphère de la circulation, tomberaient d'accord sur une forte proportion des travaux qu'il convient de qualifier de productifs ou d'improductifs.<sup>1</sup>

Au vu des innombrables pages noircies à ce sujet depuis des décennies, force est de reconnaître que cette ironie n'est pas tout à fait déplacée. Nonobstant, on prendra le risque de prendre position sur cette question délicate dans les lignes qui suivent, et de montrer qu'en utilisant les critères corrects, le nombre de travaux qu'il devient difficile de situer se réduit considérablement.

## Le travail de circulation

*A priori*, la distinction entre travail de circulation et de production semble aisée : le travail de production est celui qui produit des valeurs d'usage, le travail de circulation est celui qui consiste à en transférer les droits de propriété. Pourtant, la réalité déploie des trésors d'imagination pour troubler cette belle simplicité.

Passons sur le fait qu'un employé de commerce, par exemple, réalise en plus de la vente un certain nombre d'opérations qui relèvent en réalité de la production (au sens large) : le transport, la mise en rayons et à disposition du client, etc. K. Marx avait déjà répondu que le travail de la circulation et le travail de production n'avaient pas nécessairement besoin d'être distincts dans la réalité pour être différenciés par la pensée. En revanche, des difficultés supplémentaires surgissent lorsque le travail de circulation, comme c'est le cas dans un capitalisme développé, prend toujours davantage la forme de produits achetés et vendus. Une campagne de publicité, un acte

notarié, un « produit financier », apparaissent ainsi comme des marchandises au même titre que n'importe quelle autre, représentant pour leur acheteur une authentique valeur d'usage au même titre qu'une course de taxi, un repas au restaurant ou une visite chez le médecin<sup>1</sup>.

Cette double difficulté (distinguer en théorie la limite entre production et circulation, et impossibilité d'observer en pratique le travail producteur de plus-value) a conduit de nombreux marxistes à proposer de rejeter purement et simplement la problématique du travail productif (au sens large). À quoi bon s'encombrer d'un distinguo n'apportant que des maux de tête et dénué de toute portée pratique ou politique ? Il suffit de considérer que la réalité est conforme aux apparences, et que tout travail salarié effectué dans le cadre du secteur capitaliste est par définition productif au même titre.

Avant d'en venir dans un instant aux raisons pour lesquelles, croyons-nous, une telle argumentation doit être rejetée, il faut dire quelques mots de la tentative conciliatrice opérée par Jacques Gouverneur<sup>2</sup>. Celui-ci propose de considérer que si les *actes* de circulation ne sont effectivement pas créateurs de valeur (la position défendue par K. Marx), le *travail* effectué en vue de ces actes, lui, l'est. Or, on ne voit guère quels problèmes, sur lesquels achopperait la théorie marxiste « orthodoxe », cette innovation théorique est censée résoudre. Il n'est pas plus aisé de différencier un acte de circulation d'un acte de production qu'un travail de circulation d'un travail de production. Ensuite, cette solution apparaît purement verbale ; on pourrait tout aussi bien soutenir que dans la production, le travail crée de la valeur mais que l'acte n'en crée pas : c'est la différenciation entre travail et acte qui pose fondamentalement problème.

Néanmoins, si cette solution ne nous paraît pas pouvoir être retenue, elle indique, à sa manière, l'issue correcte ; à savoir qu'une partie importante du travail de circulation passe effectivement par la production de valeurs d'usage (dont un nombre important prennent la forme de marchandises) et que *dans cette mesure, ce travail est tout aussi productif qu'un autre*. Certes, un produit financier n'est pas une marchandise,

<sup>1</sup> D. Houston (1997, p. 135)

<sup>1</sup> Voir par exemple D. Harvey (2003).

<sup>2</sup> J. Gouverneur (2008).

même s'il en possède la forme : sa prétendue « valeur d'usage » se résume à une modification des droits de propriété sur la richesse sociale. Empilerait-on des millions de ces « produits » (c'est d'ailleurs ce que fait le capitalisme depuis quelques décennies) qu'on n'augmenterait pas d'un iota le nombre de valeurs d'usage réelles à la disposition de la société. Mais le travail commercial, par exemple, implique aujourd'hui, autour et alentour de l'acte de vente proprement dit, la production de nombreuses marchandises matérielles ou immatérielles<sup>1</sup>. Un clip publicitaire, par exemple, est tout autant une marchandise qu'une réalisation hollywoodienne. Une étude marketing est une marchandise au même titre qu'une étude de faisabilité technique. Et dans les deux cas, le travail qui les a produites est productif au plein sens du terme.

Ainsi, lorsqu'on dit que le travail de circulation ne produit pas de valeur, il faut définir ce travail de circulation de manière stricte, comme *celui qui accomplit directement et immédiatement des transferts de propriété* (ou, pour utiliser un vocabulaire plus théorique, des « changements de forme » de la valeur). En revanche, le travail qui se situe en amont ou en aval de ces transferts et qui donne lieu à la production de valeurs d'usage, aussi inutiles soient-elles du point de vue d'une organisation sociale rationnelle, n'est pas du travail de circulation. Pour le formuler autrement : il ne faut pas confondre le travail *de* circulation proprement dit et le travail effectué *à des fins* de circulation. Seul le premier des deux est improductif. Le second, s'il est incontestablement un gâchis social, n'en demeure pas moins pleinement productif au sens capitaliste du terme.

En fait, derrière ce débat sur le caractère productif du secteur commercial, plane l'ombre d'une définition alternative du travail productif, selon laquelle *serait productif un travail qui produit des biens (ou des services) utiles à l'accumulation du capital*. Entrerait donc dans cette catégorie le travail consacré, directement ou indirectement, à la production de biens de consommation pour les salariés, seuls producteurs réels. En revanche, l'ensemble de la production destinée directement ou indirectement aux activités financières et commerciales,

<sup>1</sup> Quoiqu'il en tire des conclusions erronées, c'est un point bien relevé par D. Harvey (2003).

ainsi qu'à la production de luxe à destination des classes possédantes, devrait alors être considérée comme improductive<sup>1</sup>. Cette conception est compatible avec le raisonnement d'A. Smith, qui pouvait relier la problématique du travail improductif à celle de la croissance parce qu'il assimilait, comme on l'a vu, le travail improductif aux services et le travail productif à la production matérielle. Une telle conception, en revanche, est tout à fait étrangère à K. Marx, qui ne fait à aucun moment dépendre le caractère productif du travail de la destination des marchandises qu'il engendre. En fait, se télescopent ici deux problématiques qui doivent rester distinctes : d'une part, celle du travail productif, consistant à déterminer si un travail engendre une valeur supplémentaire entre les mains du capitaliste (ou de la classe capitaliste) qui le met en œuvre ; d'autre part, celle de savoir si un travail contribue à renouveler ou à augmenter les capacités de production de la société, ou s'il est effectué en pure perte de ce point de vue. Lorsque K. Marx écrit que le travail productif est celui qui augmente le capital, il a uniquement en vue la *forme valeur* du capital et non ses éléments matériels.

Revenons à présent au travail de circulation proprement dit. Après tout, dira-t-on, nous n'avons pas répondu à l'objection selon laquelle il pourrait être créateur de valeur au même titre que le travail de production ; puisque rien dans la réalité n'indique le contraire, pourquoi maintenir cette distinction difficile et, finalement, sans objet ?

Pour répondre à cela, on a déjà avancé un premier argument : si, du point de vue d'un individu, on peut effectivement disserter sur « l'utilité » qu'apporte un procès gagné ou une vente réussie, cette utilité disparaît au niveau social. Qu'une tonne de blé

<sup>1</sup> Cf. K. J. Tarbuck (1983). Cette conception rejoint en partie la comptabilité nationale, lorsqu'elle distingue consommation productive et improductive. La première, dite également intermédiaire, est celle des intrants dans une production : matières premières, énergie, produits semi-finis, etc. Si ces intrants disparaissent sous leur forme physique, leur valeur est néanmoins transmise en aval, aux biens produits. La consommation improductive, également appelée consommation finale, s'effectue hors du cadre de la production et signifie la disparition de la valeur du bien. Le concept marxiste productif / improductif, qui s'applique au travail, n'a donc rien de commun avec l'usage de ces termes en comptabilité nationale, où ils qualifient une consommation. Un travail peut fort bien être productif (au sens de K. Marx) tout en intervenant dans la production d'un bien qui sera consommé de manière improductive (au sens de la comptabilité nationale).

change vingt-cinq fois de mains, elle ne nourrira pour autant pas une seule bouche supplémentaire. Que des revendeurs à la sauvette parviennent à spéculer sur les billets d'un concert des Rolling Stones (ou des Moonlight Swampers) ne fera pas entrer un spectateur de plus.

Plus profondément, considérer que le travail de circulation serait productif de plus-value remet en question les fondements mêmes de la théorie marxiste de la valeur. Celle-ci postule en effet que l'échange tend par nature, en économie marchande, à être un échange d'équivalents : or, pour qu'une telle affirmation ait un sens, il faut nécessairement que l'équivalence – l'égalité des valeurs – *préexiste à l'échange*. Par conséquent celui-ci, pour chacun des échangistes, modifie la *forme* de la valeur (de l'argent au lieu d'une marchandise, une marchandise au lieu d'argent), mais non sa *grandeur*<sup>1</sup>. Admettre que ce changement de forme soit susceptible de créer une nouvelle valeur obligerait à reconstruire entièrement le raisonnement de K. Marx depuis la première pierre. Il ne semble pas que les partisans de l'abandon de la distinction entre travail productif et improductif aient eux-mêmes tiré toutes les conséquences de leurs idées – mais en tout état de cause, celles-ci sont considérables.

Il n'existe donc aucune raison convaincante de rejeter la distinction opérée par K. Marx au sein du secteur capitaliste entre le travail de production et le travail de circulation. Ainsi qu'il l'avait établi en cohérence avec le reste de sa théorie, seul le premier est productif au sens strict. Le travail de circulation – insistons à nouveau pour dire que ce terme doit être entendu de manière étroite – est pour sa part bel et bien improductif de plus-value.

<sup>1</sup> Pour un point de vue opposé, on peut par exemple rappeler que dès le XVIII<sup>e</sup> siècle, E. Condillac écrivait : « Il est faux que dans les échanges on donne valeur égale pour valeur égale. Au contraire, chacun des contractants en donne toujours une moindre pour une plus grande. » (1794, p. 38) Une telle conception procède d'une théorie subjectiviste de la valeur, en opposition complète aux conceptions de K. Marx.

## Le travail de supervision

L'autre catégorie de travail improductif au sein du secteur capitaliste identifiée par K. Marx concerne cette partie du travail de supervision qui n'est pas liée aux nécessités techniques de la production, mais aux spécificités de l'exploitation capitaliste. Or, sur ce point – et sur lui seul – on doit reconnaître un problème d'ordre logique, dans la mesure où il introduit dans les critères du travail productif ce qu'un critique a appelé une dimension « évaluative »<sup>1</sup>. *En clair, c'est le seul moment où K. Marx considère un travail comme improductif au seul motif que ce travail disparaîtrait dans une forme sociale plus élevée.*

On pourrait avoir l'impression que c'est aussi le cas avec le travail de circulation : K. Marx ne répète-t-il pas à plusieurs reprises que celui-ci est lié aux formes marchandes de l'économie et qu'il n'a de sens qu'au sein de ces formes ? C'est indéniable, mais cela n'intervient pas parmi les motifs pour lesquels il se voit écarté du travail productif. Comme on vient de le voir, ceux-ci tiennent à la loi de la valeur et au point de départ du raisonnement, à savoir que l'échange de référence est l'échange d'équivalents. Le fait que le travail de circulation résulte de l'organisation de l'économie capitaliste (ou plutôt, de son absence d'organisation), et qu'il soit destiné à disparaître avec elle, est essentiel sur le plan politique, pour dénoncer l'irrationalité de l'ordre social actuel. Mais ce n'est pas de là que découle son caractère improductif. Au demeurant, le travail consacré à la production d'armes, de biens de luxe, d'affiches publicitaires ou de livres de propagande religieuse, est tout aussi typique d'une organisation sociale aberrante ; cela ne le rend pas pour autant improductif.

Ainsi, sous la plume de K. Marx, le travail de supervision (plus précisément : ce versant du travail de supervision propre au caractère exploiteur du capitalisme), alors même qu'il ne se distingue en aucune manière des autres travaux employés, directement ou indirectement, pour la production, fait figure d'exception. C'est le seul dont le caractère improductif devrait être déterminé par son inutilité dans le cadre d'une société communiste. Il faut donc reconnaître sur ce point une incohérence mineure, mais réelle, avec le reste de la théorie du travail

<sup>1</sup> D. Laibmann (1999).



productif, que la théorie marxiste gagnerait à éliminer. On propose donc de considérer que *tout travail de surveillance ou d'organisation*, dans la mesure où il s'inscrit dans la production capitaliste de marchandises par le «travailleur collectif», est productif de plus-value, indépendamment de son caractère historiquement déterminé ou de sa nécessité technique.

## Acte V. L'enjeu du débat

Il est temps à présent de revenir sur une question que l'on soulevait dès le début de ce texte : dans quel but K. Marx a-t-il repris à son compte, tout en lui donnant partiellement un nouveau contenu, le concept de travail productif développé par A. Smith ? Rappelons que cette interrogation essentielle a souvent reçu deux grandes réponses :

1. L'opposition entre travail productif et improductif fonderait la situation de classe des salariés. Étant rémunérés par la plus-value produite par les ouvriers, les employés bénéficieraient, d'une certaine manière, de leur exploitation, à l'instar de la classe capitaliste – dans une version un peu différente, les travailleurs improductifs au sens large effectueraient les tâches proprement capitalistes de la circulation. Quoi qu'il en soit, le couple travail productif / travail improductif dessinerait donc les contours d'une opposition d'intérêts, plus ou moins tranchée selon les auteurs, au sein de l'ensemble des salariés du secteur capitaliste.

2. Ce couple constituerait un outil pour appréhender la dynamique globale du système capitaliste. Dans cette perspective, qui était déjà celle d'A. Smith, le travail productif joue clairement le rôle d'un moteur et le travail improductif celui d'un frein ; la proportion entre les deux types de travaux est perçue comme un élément clé pour l'accumulation du capital.

Ces deux réponses nous semblent fausses. En plus de se heurter toutes deux à des objections majeures sur le plan logique, elles contredisent les écrits de K. Marx, qui indiquait lui-même sans ambiguïté que *la question du travail productif relève d'une tout autre problématique*.

### Une position de classe différente ?

L'idée que les travailleurs improductifs (au sens strict ou large) ne compteraient pas – ou pas véritablement – aux rangs de ceux dont les intérêts s'opposent radicalement au système capitaliste a été maintes fois exposée<sup>1</sup>. Elle procède d'un raisonnement qui semble posséder la force de l'évidence : ces travailleurs ne produisant pas de plus-value, ils sont nécessairement rémunérés par la plus-value produite par d'autres. Autrement dit, pour appeler un chat un chat, ils vivent de l'exploitation des (authentiques) prolétaires, même si ce constat est tempéré du fait qu'à la différence des capitalistes, les travailleurs improductifs doivent travailler pour se procurer leur revenu.

Or, dans toutes les pages que K. Marx consacre au travail productif, on ne peut guère trouver qu'une seule citation qui plaide en ce sens. La question des travailleurs improductifs y apparaît de manière incidente, alors que K. Marx discute des effets du machinisme, critiquant la présentation «bourgeoise apologétique» qu'en propose D. Ricardo :

Ce [que cette présentation] affirme – et en partie à juste titre – c'est que, par suite du machinisme [...] le revenu net [la plus-value] augmente, de telle sorte que le bourgeois a besoin de plus de domestiques qu'auparavant [...]. Cette transformation des ouvriers en domestiques est une belle perspective. De même qu'il est consolant pour eux de voir la croissance [de la plus-value] entraîner l'ouverture de sphères supplémentaires pour le travail improductif, qui se nourrissent de leur produit et dont l'intérêt concurrence plus ou moins, quant à leur exploitation, celui des classes directement exploiteuses.<sup>2</sup>

Il est bien difficile de tirer des conclusions fermes de ce passage. L'hypothèse d'une croissance tendancielle de la domesticité aux dépens des travailleurs productifs a été contredite par la réalité. Quant au fait que ces domestiques se disputeraient «plus ou moins» les fruits de l'exploitation des ouvriers, il est assez difficile de cerner ce que K. Marx entendait au juste sur ce point, d'autant qu'il ne s'y attarde pas, sauf peut-être pour évoquer un peu plus loin «l'accroissement constant des classes

1 Rappelons que la démonstration la plus fouillée, qui s'est efforcée de pousser le raisonnement jusqu'à ses ultimes conséquences est sans aucun doute celle de G. Duménil (1975).

2 K. Marx (TPV, t. 2, 1974, p. 684).



moyennes (...) qui se nourrissent pour l'essentiel directement et dans une proportion de plus en plus grande de revenu<sup>1</sup> » sans qu'on sache au juste si ces « classes moyennes » sont les domestiques ou d'autres couches sociales. On a donc le choix entre ne rien voir de plus dans ce passage qu'une remarque sociologique circonstancielle, ou l'interpréter comme une caractérisation des structures de classe du capitalisme. Il est permis de penser que si c'est cette dernière hypothèse qui était la bonne, K. Marx se serait exprimé d'autant plus longuement et plus nettement qu'elle possédait d'importantes conséquences politiques.

Sur le fond, l'idée que les travailleurs productifs, étant les seuls à produire de la plus-value, seraient par conséquent les seuls à être véritablement exploités, est assez commune. Elle est cependant fautive et explicitement contredite par K. Marx lui-même. D'un point de vue général, le surtravail s'est manifesté dans les sociétés du passé sous bien d'autres formes que la plus-value typique du système capitaliste. Même au sein de celui-ci, l'exploitation ne se résume pas à la seule extraction de plus-value. Le Livre III du *Capital* explique ainsi que les salariés improductifs employés dans les entreprises capitalistes sont eux aussi exploités, même si c'est d'une manière différente des salariés productifs :

Le travailleur du commerce ne produit pas directement de la plus-value, mais le prix de son travail est déterminé par la valeur de sa force de travail, donc par ce qu'il en coûte de la produire [...]. Ce qu'il coûte et ce qu'il rapporte au capitaliste sont des grandeurs différentes. Il lui rapporte non pas parce qu'il crée directement de la plus-value, mais parce qu'il contribue à diminuer les frais de réalisation de la plus-value en accomplissant du travail en partie non payé.<sup>2</sup>

Au Livre II, la même idée est développée pour mettre en évidence la réalité de son exploitation, c'est-à-dire la fourniture de travail non payé :

Admettons que [le travailleur de commerce] soit un simple salarié, mieux payé si l'on veut que les autres. Quelle que soit sa rétribution, en tant que salarié il travaille gratuitement une partie de son temps. Il est possible qu'occupé journellement 10 heures, il touche le produit-valeur de 8 heures de travail. Les 2 heures de surtravail qu'il fournit ne

produisent pas plus de valeur que ses 8 heures de travail nécessaire, bien que ces dernières lui procurent une partie du produit social. [...] Le non-paiement de 2 heures diminue les frais de circulation [du capital de son employeur], frais venant en déduction de ses recettes. Il y a pour [le capitaliste] un gain positif, puisque la limite négative de la mise en valeur de son capital se trouve moins étendue.<sup>1</sup>

Autrement dit, il y a deux manières (au moins) d'être exploité par son employeur : 1. Produire davantage de valeur qu'on n'en reçoit sous forme de salaire (cas du travailleur productif). 2. Faire économiser davantage de frais, donc de valeur, qu'on n'en reçoit sous forme de salaire (cas de l'employé de commerce ou de banque).

Lorsqu'il aborde la question de leur position de classe, loin d'insister sur ce qui séparerait les deux catégories de salariés, K. Marx souligne au contraire ce qui les réunit. Occupant une fonction différente au sein du système du point de vue de la création de la valeur, travailleurs productifs et improductifs du secteur capitaliste ont en commun d'être un facteur direct de l'enrichissement de leur employeur, en percevant sous forme de salaire moins que ce qu'ils lui rapportent. Tous deux sont exploités, possèdent le même ennemi et le même intérêt de classe<sup>2</sup>.

Au demeurant, l'exploitation est loin de concerner les seuls prolétaires employés par les entreprises. Rien d'étonnant à cela : ce n'est pas parce que le capitalisme a généralisé une forme d'exploitation spécifique qu'il a nécessairement fait disparaître toutes les autres. Ainsi, on pourrait soutenir à bon droit que le domestique, lui aussi, est exploité, dans la mesure où la valeur des services qu'il fournit est supérieure à la valeur qu'il perçoit sous forme de salaire. On peut le vérifier par un raisonnement simple : toutes choses égales par ailleurs (en particulier, la productivité de ce domestique), si son employeur devrait s'adresser à une entreprise pour obtenir les mêmes prestations, il devrait rémunérer, en plus de son salaire (qui n'aurait aucune raison d'être différent), le profit du

1 K. Marx (C2, ch. VI, 1983, p. 134), souligné par nous.

2 On est aux antipodes de la démonstration de G. Duménil qui, opposant les fonctions productives aux fonctions « capitalistes » que seraient les tâches de circulation, conduit à conclure que les manutentionnaires des supermarchés n'auraient pas la même « position de classe » que les caissières, ces dernières ne comptant pas (ou pas pleinement) aux rangs des prolétaires.

1 *Ibid.*, p. 686-687.

2 K. Marx (C3, ch. XVII, 1983, p. 315-316).

capitaliste de l'entreprise de services. Autrement dit, il devrait payer pour le *travail* contenu dans les services achetés, au lieu de payer simplement pour la *force de travail* qui fournit ces services. Dans ces conditions, le recul historique de la domesticité<sup>1</sup> alors que celle-ci fournit, toutes choses égales par ailleurs, des prestations à plus bas prix, n'est un paradoxe qu'en apparence. Celui-ci s'explique par le fait que les choses ne sont justement pas égales par ailleurs. Le remplacement progressif de la domesticité par des biens et des services fournis par des entreprises capitalistes est allé de pair avec une hausse considérable de la productivité et, par suite, un abaissement des coûts ; en achetant un plat préparé industriellement, par exemple, un ménage dépense moins qu'en payant un cuisinier ou une cuisinière et ce, tout en rémunérant les actionnaires de l'entreprise agroalimentaire en plus de ceux qui y travaillent. Le domestique est donc exploité dans la mesure où *il fournit des services d'une valeur supérieure à la rémunération qu'il perçoit*. Ce qui le rapproche des salariés improductifs des entreprises capitalistes est que pour son employeur cette différence entre la valeur de sa production et sa rémunération ne prend pas la forme d'un gain brut, mais celle d'une réduction de ses frais. Deux points différencient néanmoins l'exploitation du domestique de celle du travailleur de banque ou de commerce :

1. Les produits du travail du domestique (ou ses services) ne sont pas vendus, et donc pas immédiatement évalués sous forme monétaire. Pour estimer leur valeur, on ne peut procéder que *par équivalence* avec les mêmes produits, ou services, qui sont des marchandises. 2. L'employeur qui achète le travail improductif du domestique plutôt que les marchandises équivalentes économise des dépenses de *consommation*. Celui qui achète le travail improductif d'un vendeur ou d'un employé de banque réalise une économie de *capital*.

On ne saurait clore ce point sans évoquer la question du travail domestique qui, en particulier dans les années 1970, a fait l'objet d'une intense discussion. Selon les auteures (le plus souvent des femmes) qui voulaient mettre à nu « l'économie

1 Celle-ci atteignait des niveaux considérables aux débuts du capitalisme ; à l'époque de K. Marx, en Angleterre, il y avait davantage de prolétaires employés comme domestiques que comme travailleurs d'industrie.

politique du patriarcat »<sup>1</sup>, il s'agissait en effet de démontrer que la société capitaliste, en plus de l'exploitation des prolétaires par les capitalistes, repose sur une autre exploitation, totalement dissimulée et ignorée jusque-là par la science, fût-elle marxiste : celle des femmes par les hommes dans le cadre de la cellule familiale. Sans tenter de résumer en quelques mots un abondant débat, on retiendra ici que, pour démontrer la réalité de l'exploitation des femmes dans le cadre domestique, la plupart des intervenants ont cru nécessaire d'affirmer le caractère productif de leur travail.

Or, une telle position s'inscrit clairement en-dehors du raisonnement marxiste. Si le travail domestique est bel et bien productif d'un résultat, il est plus douteux que son produit (la force de travail), même si K. Marx s'exprime souvent ainsi, puisse être considérée comme une marchandise à part entière. En tout cas, le travail domestique ne peut en aucun cas être considéré comme productif au sens de K. Marx : ce travail n'est pas payé par du capital – pour la bonne raison qu'il n'est pas payé du tout<sup>2</sup>. Point n'est besoin, au demeurant, de s'opposer à K. Marx sur ce point pour repérer l'exploitation des femmes dans le cadre domestique. Tout comme pour les autres travailleurs improductifs, il suffit pour cela de remarquer que les femmes font économiser à ceux pour lesquels elles travaillent davantage qu'elles ne reçoivent d'eux en contrepartie. Le travail domestique présente toutefois une différence avec le travail *du* domestique : il n'est pas rémunéré par un salaire, mais uniquement en nature, sous la forme des valeurs d'usage achetées avec le salaire du mari. Pour évaluer l'exploitation du domestique, il fallait procéder à une conversion, en estimant la valeur marchande des services fournis. Pour évaluer l'exploitation des femmes dans le cadre domestique, il faut procéder à une double conversion, en établissant de surcroît l'équivalent monétaire de la rémunération reçue en nature par l'épouse. Mais encore une fois, sur le plan du raisonnement,

1 Titre de l'ouvrage de Christine Delphy (1998) reprenant ses principaux articles des années 1970. Le débat sur le caractère productif du travail domestique remonte à l'article de Mariarosa Dalla Costa et Selma James (1971).

2 Ainsi que le fait remarquer L. Gill (1986), le travail domestique, n'étant pas salarié, se situe hors de la distinction productif-improductif tout comme celui du travailleur indépendant – et, si l'on peut dire, davantage encore que celui-ci, qui perçoit au moins une rétribution monétaire en échange de son produit.

il n'y a aucune contradiction à affirmer *tout à la fois* que le travail domestique est improductif (au sens, rappelons-le une fois encore, de l'économie capitaliste) et que celles qui l'effectuent sont néanmoins exploitées (par leurs maris, par les employeurs capitalistes de ces derniers ou par les deux à la fois, on ne tentera pas de répondre ici à cette question qui a fait couler beaucoup d'encre).

### Une clé de la dynamique du capital ?

Une autre approche a vu dans l'opposition entre travail productif et improductif un élément essentiel dans la compréhension de la dynamique du capital<sup>1</sup>. Le poids relatif des secteurs productif et improductif représenterait ainsi une clé permettant de dépasser les simples apparences et d'éclairer des tensions ou des déséquilibres profonds du système, liés à la production et à l'appropriation de la plus-value. Plusieurs études empiriques fouillées ont tenté d'explorer cette voie<sup>2</sup>. Cette interprétation fait écho aux préoccupations d'A. Smith, qui défendait d'une manière tout à fait explicite la nécessité de diminuer la proportion des travailleurs improductifs pour augmenter celle des travailleurs productifs, se faisant en cela le porte-parole de la bourgeoisie industrielle contre les propriétaires fonciers dissipateurs. La transposition de cette idée aux concepts marxistes soulève néanmoins de sérieuses difficultés. K. Marx lui-même, au demeurant, a consacré fort peu de lignes à discuter des effets supposés de l'évolution de la proportion de travailleurs productifs et improductifs sur le système capitaliste. On trouve certes, çà et là, quelques remarques à ce sujet, mais elles traitent en réalité de l'augmentation de la productivité industrielle et de ses conséquences aberrantes en économie capitaliste<sup>3</sup>. *Contrairement*

1 Voir par exemple J. Harrison (1973), K. Tarbuck (1983), M. Smith (1993), S. Savran, A. Tonak (1999), S. Mohun (2003).

2 Citons, parmi d'autres, celles de E. N. Wolff (1987), F. Moseley (1991) ou S. Mohun (1999).

3 Voir une phrase souvent citée du *Capital*, Livre I, ch. XV, section VI (1983, p. 425). Voir aussi les *Théories sur la plus-value*, t. 1 (1974, p. 243-244). K. Marx assimile dans ces passages la production à la production matérielle, et plus particulièrement à l'industrie ; il y emploie les termes de « productif » et « improductif » en prenant comme critère l'appartenance au secteur de la production matérielle.

à A. Smith, K. Marx n'utilise pas l'opposition entre travail productif et improductif pour dire, ou prédire, quoi que ce soit du rythme et des modalités de l'accumulation<sup>1</sup>. Cela ne prouve certes pas qu'une telle interrogation soit illégitime par nature ; rien n'interdit de penser qu'un concept puisse trouver une application dans un champ inexploré par l'un de ses principaux initiateurs. Cela indique néanmoins clairement que *ce n'est pas dans cette perspective que K. Marx s'était approprié l'opposition entre travail productif et improductif*. On le disait à l'instant, l'utilisation de cette opposition pour éclairer la dynamique du capital soulève plusieurs difficultés. Chez A. Smith, le secteur productif est identifié à la production, et plus précisément à la production de biens matériels ; le secteur improductif se situe donc entièrement du côté de la consommation : même si certaines de ses fonctions peuvent être socialement utiles, du point de vue de la production matérielle et de l'accumulation du capital, il représente sans ambiguïté un poids mort. Or, K. Marx rompt doublement avec cette logique. Pour commencer, il conteste l'équivalence entre travail productif et production matérielle, tout comme celle entre travail improductif et production immatérielle (les « services »). Mais surtout, les improductifs que la tradition marxiste a placé au centre de ses interrogations sur la dynamique du capital ne sont plus les domestiques d'A. Smith, improductifs au sens strict, dont le salaire est payé par du revenu : ce sont des salariés du secteur capitaliste, employés de banque et de commerce, improductifs uniquement au sens large. Or, contrairement au travail des premiers, qui vient tout entier s'ajouter aux dépenses de consommation et donc diminuer les ressources disponibles pour l'accumulation, le travail des seconds exerce des effets ambigus, contradictoires, sur la rentabilité du capital.

C'est la raison pour laquelle, en contradiction avec les choix opérés dans tout le reste de son œuvre, les clowns y sont classés parmi les travailleurs improductifs et les intermédiaires commerciaux parmi les travailleurs productifs. On trouvera une explication convaincante de cette approximation chez I. Gough (1972, p. 66).

1 Contrairement à l'opinion défendue par exemple par D. Paltaridis et L. Tsoulfidis (2012, p. 215). Ceux-ci écrivent que l'idée serait « sous-jacente » dans les *Théories sur la plus-value*, manière de concéder qu'elle n'y apparaît pas explicitement.

Ne générant pas lui-même de valeur supplémentaire, le travail de la circulation constitue certes une charge pour le capital : le salaire qui le rétribue ne constitue pas *stricto sensu* du capital variable. Loin de contribuer aux profits globaux, il les grève, faisant partie de ce que K. Marx appelle à plusieurs reprises les « faux frais » de la production proprement dite. Mais ce n'est là qu'un seul côté de la pièce : car ce travail, au moins en partie, a précisément pour fonction de relever le taux de profit<sup>1</sup>. Ainsi en va-t-il des « gestionnaires », qui permettent d'optimiser tant la trésorerie, le niveau des stocks, que la rotation du capital. Ainsi en va-t-il également des fonctionnaires qui contribuent à fournir des infrastructures gratuites au capital ou à former la force de travail. D'autres travaux improductifs, en revanche, représentent des charges nettes pour le capital : nécessaires pour le capitaliste individuel dans la compétition qui l'oppose à ses concurrents, pris globalement, ils constituent un coût que rien ne vient compenser. Ces dépenses relèvent d'une logique de « course aux armements » qui pèse sur le taux moyen de profit ; on pense par exemple aux diverses assurances sans lesquelles aucune entreprise ne peut espérer survivre aux vicissitudes de la conjoncture<sup>2</sup>. Tout raisonnement à propos des effets du travail improductif sur la dynamique du capital devrait donc prendre pour point de départ le fait que les différentes catégories de travail improductif sont très loin d'avoir des effets identiques sur la rentabilité du système ; autrement dit, que la catégorie de « travail improductif », en tant que telle, ne permet pas d'aborder cette question.

Indépendamment même de l'effet positif que le travail improductif est susceptible d'exercer sur la masse de la plus-value, l'idée sous-jacente que la proportion croissante de travailleurs improductifs devrait nécessairement engendrer des tensions du fait qu'ils sont rémunérés par la plus-value produite par les travailleurs productifs, est logiquement fautive. Elle est suggérée par l'intuition, qui tend à raisonner toutes choses égales

1 Un point sur lequel G. Duménil et D. Lévy (2011) attirent l'attention.

2 Contrairement à ce que l'on pourrait penser, les dépenses de publicité et de marketing n'entrent pas dans cette catégorie. Comme on l'a déjà dit, elles représentent certes un immense gâchis social, une production de valeurs d'usage à l'utilité réelle fort douteuse. Mais ces activités sont l'occasion d'une production massive de marchandises (plus ou moins matérielles, qu'importe) et, pour le capital, elles représentent un champ d'activité et d'accumulation comme un autre.

par ailleurs. Mais ici, l'intuition est trompeuse : les choses ne sont pas toutes égales par ailleurs. Si, grâce aux progrès de la productivité (dus pour partie à l'activité de certains travailleurs improductifs), les travailleurs productifs dégagent une plus-value toujours croissante, leur part dans la population active peut fort bien se réduire, et celle des improductifs augmenter, *sans qu'apparaisse jamais la moindre pénurie de plus-value*. Dans un autre ordre d'idées, on commettrait exactement la même erreur de raisonnement en affirmant que la réduction de la proportion d'agriculteurs doit nécessairement provoquer des pénuries alimentaires, ou que la réduction de la part des actifs entraîne mécaniquement les systèmes de retraite vers la faillite.

Il y a plus. Lorsqu'on cherche à prendre en compte l'opposition entre travail productif et improductif dans des études empiriques à partir de la comptabilité nationale, on en vient nécessairement à reconstituer un taux de plus-value « marxien » (en ajoutant aux revenus du capital, les salaires versés aux improductifs), et un taux de profit lui aussi « marxien » (supérieur donc au taux de profit observé). Une telle opération pose deux redoutables problèmes de méthode. Tout d'abord, elle suppose que l'on soit capable, par exemple au sein du secteur commercial, de discriminer entre tâches productives (production de valeurs d'usage en vue de la circulation) et tâches improductives (circulation proprement dite). Ensuite, les grandeurs « marxiennes » ainsi reconstituées partent nécessairement du postulat que les travailleurs improductifs n'exercent aucun effet stimulant sur la plus-value produite par les travailleurs productifs. Or, ce postulat est manifestement faux – dans quelle mesure, il est absolument impossible de le dire, et c'est bien là tout le problème.

À supposer même qu'il soit possible de reconstituer des taux de plus-value et de profit « marxien » (supérieurs donc aux taux observés), il resterait à expliquer par quelles voies ceux-ci influencent la réalité, alors qu'aucun des acteurs économiques n'y est confronté<sup>1</sup>. Qu'on ne se méprenne pas : étudier la dynamique du capital par une approche sectorielle, en focalisant par exemple son attention sur l'hypertrophie

1 C'est là un argument majeur de D. Laibmann (1993, 1999), auquel il nous semble que F. Moseley (1994) ou S. Mohun (1999), par exemple, ne répondent pas réellement.



du secteur financier, est tout à fait légitime, et les marxistes qui se sont attelés à la tâche ont pu produire des travaux du plus grand intérêt. L'argument qui est défendu ici est que de telles études n'ont en rien besoin de la théorie du travail productif. Le capitalisme engendre perpétuellement des modifications et des déséquilibres entre toutes les composantes de son économie; ainsi, plusieurs pays riches ont connu dans les années 2000 une croissance exponentielle du secteur immobilier, avec comme dénouement la crise la plus profonde de toute l'histoire de ce système. Toute étude qui tente d'appréhender ces déséquilibres sectoriels est *a priori* pertinente, mais cette problématique est indépendante du caractère productif ou improductif des secteurs concernés (si tant est, encore une fois, qu'on puisse le déterminer).

Concluons. Si l'opposition entre travail productif et improductif se prête si mal à la problématique de la dynamique du capital, c'est pour une raison simple: elle n'a pas été forgée dans ce but.

## Identifier l'exploitation capitaliste

Parvenus à ce stade, on pourrait désespérer de trouver la moindre utilité au concept de travail productif et se demander pourquoi diantre K. Marx, tout en corrigeant les erreurs de définition d'A. Smith, tenait tant à le conserver. La réponse à cette énigme (toute relative) est absente du *Capital*, mais elle figure à de nombreuses reprises dans les *Théories sur la plus-value*, et elle est d'une grande simplicité: *l'opposition travail productif / travail improductif est indispensable pour penser le mécanisme spécifiquement capitaliste de l'exploitation*. En effet, elle traduit le fait que la relation d'employeur à salarié possède un contenu économique profondément différent selon le contexte dans lequel elle s'insère. Si le salarié produit des marchandises, elle recouvre une relation d'exploitation au travers de laquelle l'employeur accumule de la richesse – tel est le mécanisme qui est au cœur du fonctionnement du système capitaliste et dont la bourgeoisie tient tant à dissimuler les rouages. Dans le cas du travailleur improductif au sens strict, et bien que le domestique s'inscrive dans une définition élargie de l'exploitation, la relation salariale n'est

pas synonyme d'accumulation de capital. A. Smith faisait déjà remarquer:

Un homme s'enrichit s'il emploie un grand nombre d'ouvriers, mais il s'appauvrit à entretenir une multitude de domestiques ordinaires.<sup>1</sup>

Là gît le fond de l'affaire, sur lequel A. Smith, malgré ses erreurs, avait parfaitement mis le doigt. Il ne pouvait donner une véritable explication scientifique de cet enrichissement; les confusions dont sa théorie de la valeur était entachée l'empêchaient de parvenir à une théorie de l'exploitation capitaliste. Mais, avec un instinct sûr, il avait senti ce que la relation qui liait les employeurs à leurs ouvriers avait de profondément différent de celle qui les liait à leurs domestiques et la nécessité aiguë de reconnaître cette spécificité. K. Marx fut le premier à parvenir à une claire formulation du mécanisme de l'exploitation capitaliste; il fut donc également le premier à établir que ce qui caractérise fondamentalement le travail productif est *la présence d'un tel mécanisme*<sup>2</sup>.

C'est précisément parce que la distinction entre travail productif et travail improductif contient en germe (chez A. Smith), avant de la contenir explicitement (chez K. Marx), la théorie de l'exploitation capitaliste, qu'elle a été combattue avec la dernière énergie par les économistes que K. Marx qualifiait de vulgaires. Dès la parution de *La Richesse des nations*, ceux-ci avaient senti, avec une intuition tout aussi affûtée que celle de Smith, que le meilleur moyen de ne pas parvenir à une théorie achevée de l'exploitation était de ne pas lui ouvrir la porte. Il fallait évacuer, sur le plan théorique, la spécificité du salariat capitaliste et, avec elle, la nécessité d'expliquer comment, à travers lui, s'enrichit l'employeur. Aussi, ces économistes furent-ils unanimes pour défendre l'idée que *toute relation salariale se conforme au modèle de la domesticité, celui d'un simple achat de «services»*.

Selon cette conception, le capitaliste achète à son salarié exactement la même chose que le maître à son domestique: le «service» rendu par le travail, «l'utilité» de celui-ci, c'est-à-dire *une simple valeur d'usage*. De son côté, le salarié, qu'il soit domestique ou embauché par un capitaliste, échange lui

<sup>1</sup> A. Smith (2002, p. 341).

<sup>2</sup> On ne revient pas sur la position ambiguë du travail improductif au sens large.



aussi la « désutilité » de son travail (le fait qu'il représente pour lui un effort, une renonciation au loisir) contre une rémunération. Le marché ayant « librement » fixé le prix de cette désutilité, les travailleurs ayant toute latitude d'offrir ou non leur travail et les employeurs de l'acheter au prix proposé, il ne peut y avoir ni gagnants ni perdants à une telle transaction. Celle-ci ne peut dissimuler aucun transfert, et donc aucun accaparement de valeur : les prix s'équilibrent en proportion des utilités réciproques. Les noms des économistes du début du XIX<sup>e</sup> siècle qui polémiquaient contre A. Smith – et qui sont longuement critiqués dans les *Théories sur la plus-value* – sont aujourd'hui presque tous oubliés. Mais leurs conceptions anticipaient très directement celles qui, quelques décennies plus tard, allaient former la base de la théorie néoclassique qui représente depuis un siècle et demi la doctrine officielle de la bourgeoisie en matière de sciences économiques.

L'argument fondamental consiste donc à expliquer que pour qu'un travail soit rémunéré, il est nécessaire et suffisant qu'il soit utile pour celui qui le paye. Le maître trouve suffisamment utile le travail de son domestique pour accepter de le lui payer au prix du marché ; il en va de même du capitaliste avec l'ouvrier. Les deux catégories de salariés sont donc également productives, dans le sens où elles produisent de l'utilité – donc de la valeur, les deux concepts étant censés être synonymes. La meilleure preuve en est que dans le cas contraire, l'employeur n'aurait aucun intérêt à accepter de rémunérer son salarié. Germain Garnier explique ainsi :

Le travail de l'une comme de l'autre de ces deux classes [celle des travailleurs productifs et celle des travailleurs improductifs] est également productif de quelque jouissance, commodité ou utilité pour la personne qui le paie, sans quoi ce travail ne trouverait pas de salaire.<sup>1</sup>

Theodor Schmalz exprime une idée semblable :

Le travail d'autrui en général ne produit jamais pour nous qu'une économie de temps, et (...) cette économie de temps est tout ce qui constitue sa valeur et son prix<sup>2</sup>.

Idem chez Charles Ganilh :

Tout travail, quelle que soit sa nature, est productif de la richesse, pourvu qu'il ait une valeur d'échange [un prix].<sup>1</sup>

L'argument est détaillé un peu plus loin :

Si l'échange donne au travail du domestique une valeur de 1000 francs, quand il ne donne à celui du cultivateur et du manufacturier qu'une valeur de 500 francs, il faut en conclure que le travail du domestique contribue à la production de richesse deux fois autant que celui du cultivateur et du manufacturier ; et cela ne peut pas être autrement, tant que le travail des domestiques reçoit en paiement deux fois autant de produits matériels que le travail des cultivateurs et manufacturiers.<sup>2</sup>

Ainsi, sur le marché, la réalité est par définition conforme aux apparences : aucune valeur ne peut être créée ici et appropriée là. Si un bien se vend 1000 euros, c'est qu'il les vaut. Et s'il les vaut, c'est qu'il a lui-même produit l'équivalent de ces 1000 euros, sinon il n'aurait pas trouvé acheteur.

Il n'est pas difficile de comprendre comment cette manière de présenter les choses permet de jeter un épais brouillard sur les mécanismes économiques à l'œuvre dans la société capitaliste. En premier lieu, il suffit d'étendre un tel raisonnement à l'ensemble des transactions monétaires du secteur privé pour conclure que l'exploitation ne peut, par définition, exister dans une libre économie marchande. Si un propriétaire terrien perçoit une rente foncière, c'est qu'un capitaliste a accepté de la lui verser. Et s'il a accepté, c'est bien parce que la terre lui est d'une utilité équivalente à la somme concédée pour son usage. Si les propriétaires du capital touchent un profit, c'est parce que ce capital a produit une utilité dont le dividende<sup>3</sup> n'est que l'exacte contrepartie. Sur la base de relations économiques « libres », aucune classe ne peut vivre de prélèvements ou de transferts au détriment d'une autre classe. Le revenu de chaque classe de la société, si tant est qu'on admette même la légitimité de ce terme, ne peut être que proportionnel à l'utilité apportée à la production par ses « dotations » – un terme bien pratique pour mettre dans le même sac la personne même du travailleur et les droits de propriété des possédants. Et pour produire, la terre

1 *Ibid.*, p. 231.

2 *Ibid.*, p. 234.

3 Ou, dans la théorie néoclassique dominante, le prix de location (le taux d'intérêt).

1 Cité dans K. Marx (TPV, t. 1, 1974, p. 200).

2 *Ibid.*, p. 223-224.

et le capital ne sont-ils pas tout aussi indispensables que des travailleurs? Des contemporains « vulgaires » d'A. Smith aux néoclassiques, la théorie fondant la valeur sur l'utilité a infailliblement abouti à ces conclusions lénifiantes.

La négation de l'opposition entre travail productif et improductif est la conséquence directe de l'application de ce raisonnement aux salariés. En proclamant que tout salarié effectue un travail « producteur d'utilité » du simple fait qu'il est payé pour cela, et surtout, en proclamant que cette « utilité » représente le fondement et l'explication du salaire, les critiques d'A. Smith escamotaient la spécificité de la relation salariale capitaliste : *l'achat de la force de travail non pour l'utilité de sa valeur d'usage, mais pour sa capacité à produire davantage de valeur d'échange qu'elle n'en coûte* – la seule « utilité », au demeurant, qui intéresse réellement les capitalistes.

Toute la production capitaliste reposant sur le fait que le travail est acheté directement pour qu'au cours de la production, on s'en approprie une partie *qu'on n'achète pas* mais *qu'on vend* dans le produit – puisque c'est là la raison d'être, le concept même du capital – la distinction entre le travail qui produit du capital et celui qui n'en produit pas n'est-elle pas la base pour comprendre le procès de production capitaliste?<sup>1</sup>

En quelque sorte, en refusant de distinguer le travail productif du travail improductif, les adversaires d'A. Smith, précurseurs de la théorie aujourd'hui dominante, s'autorisaient à penser le premier sous les traits du second ; ils érigeaient la relation de l'employeur au domestique en modèle de toute relation salariale. Sur le fond, leur argument revient donc à dire que puisqu'un domestique n'enrichit pas celui qui l'emploie, il en va de même des travailleurs qui produisent des marchandises. Pour conclure, on peut dire que la relation salariale, qui caractérise l'économie capitaliste, dissimule la réalité de l'exploitation de deux manières.

1. Lorsqu'un travailleur cède l'usage de sa force de travail contre un salaire, l'échange apparemment équitable recouvre en réalité une transaction inégale, ce que K. Marx a expliqué maintes fois. Ce mécanisme est au centre de la théorie de la valeur et de la plus-value.

<sup>1</sup> *Ibid.*, p. 335. Souligné par l'auteur.

2. Mais ce premier mécanisme est renforcé par le fait que tout travail salarié ne s'échange pas contre du capital ; certains salariés n'enrichissent *effectivement* pas leur employeur, qui n'achète leur force de travail que pour sa valeur d'usage. Pour les idéologues de la bourgeoisie qui cherchent à nier l'exploitation, ces salariés fournissent le modèle idéal de toute relation salariale, l'arbre de l'achat de « services » derrière lequel ils pourront cacher la forêt de l'exploitation. Pour ceux qui voudront au contraire mettre en évidence l'exploitation capitaliste, il est crucial de distinguer les deux catégories de salariés ; c'est la raison d'être du concept de travail productif et improductif, ce que K. Marx explique en toute clarté :

Avec le développement de la production capitaliste, tous les services [personnels] se transforment en travail salarié et tous ceux qui les exercent en travailleurs salariés, si bien qu'*ils acquièrent ce caractère en commun avec les travailleurs productifs*. C'est ce qui incite certains à confondre ces deux catégories, d'autant que le salaire est un phénomène et une création caractérisant la production capitaliste. En outre, cela fournit l'occasion aux apologistes du capital de transformer le travailleur productif, sous prétexte qu'il est salarié, en un travailleur qui échange simplement ses *services* (c'est-à-dire son travail comme valeur d'usage) contre de *l'argent*. C'est passer un peu commodément sur ce qui caractérise de manière fondamentale le travailleur productif et la production capitaliste : la production de plus-value et le procès d'autovalorisation du capital qui s'incorpore le travail vivant comme simple agent.<sup>1</sup>

L'opposition entre travail productif et improductif *ne prend donc son sens le plus intime que lorsqu'on considère les travailleurs improductifs au sens strict, ceux dont le salaire est payé par du revenu*. Quant à la distinction entre travailleurs productifs et improductifs au sens large, ceux du secteur capitaliste, elle n'est opérée qu'à titre secondaire, pour des raisons de cohérence théorique<sup>2</sup>. Au centre de tous les regards dans la tradition marxiste, elle n'est pourtant qu'un sous-produit de la distinction principale, dont elle a contribué à obscurcir la portée, voire l'existence même.

<sup>1</sup> K. Marx (CIC, 1971, p. 229-230, souligné dans le texte).

<sup>2</sup> Sur ce point précis, nous défendons donc une opinion inverse de S. Savran & E. A. Tonak (1999, p. 128) et rejoignons J. Harrison (1973).

# Annexe

## Les fonctionnaires « productifs de revenu » ?

Depuis une dizaine d'années, les travaux de Jean-Marie Harribey ont replacé le concept de travail productif au centre de l'attention sous un angle inédit. Pour cet économiste, membre d'ATTAC et qui se réclame tout à la fois de K. Marx et de John Maynard Keynes, il s'agit fondamentalement de forger une nouvelle approche théorique des services publics. Aux yeux de J.-M. Harribey, la théorie libérale et l'approche marxiste partagent l'erreur de considérer que les services non marchands de l'État sont improductifs et financés, via l'impôt, par une richesse créée ailleurs, dans l'économie privée. Il s'agit de renverser cette perspective et de comprendre qu'en réalité, les travailleurs des services publics, du simple fait qu'ils sont rémunérés, créent la richesse (sous une forme non marchande) qui correspond à cette rémunération. Ainsi :

Contrairement à l'opinion dominante, les services publics ne sont donc pas fournis à partir d'un prélèvement sur quelque chose de préexistant. Leur valeur monétaire, mais non marchande, n'est pas ponctionnée et détournée ; elle est *produite*.<sup>1</sup>

On ne discutera pas ici en détail de la longue argumentation de J.-M. Harribey ; celle-ci a donné lieu à plusieurs échanges, notamment avec Jacques Bidet ou Antoine Artous. Ne seront abordés que quelques éléments essentiels de son raisonnement, et qui touchent au plus près les thèmes déjà abordés dans cet essai.

Au départ de la réflexion se trouve une critique de la conception marxiste du travail improductif – J.-M. Harribey laisse entendre par endroits que K. Marx aurait toutefois été moins fautif sur ce point que ces successeurs, sans donner plus de détails. Toujours est-il qu'il conviendrait de rectifier une erreur qui porte selon lui sur l'ensemble de ce que nous avons appelé les travailleurs improductifs au sens strict, fonctionnaires ou domestiques :

<sup>1</sup> J.-M. Harribey (2013, p. 389), souligné par l'auteur.

Le contresens de toute l'histoire de la théorie économique fut de ne voir dans la dépense improductive de capital qu'un prélèvement – ce qui, soit dit en passant, est un truisme car toute dépense est effectivement un prélèvement sur un revenu – en ignorant que cette décision de dépense supplémentaire fait naître l'activité qui engendre un produit et un revenu supplémentaire.<sup>1</sup>

Il conviendrait donc de corriger K. Marx grâce à J. M. Keynes :

Bref, c'est le domestique de Smith qui crée lui-même le revenu net additionnel qui le rémunérera. C'est le grand mérite de Keynes d'en avoir donné la théorie qui, sur ce point, dépasse celle de Marx.<sup>2</sup>

L'idée que le travail du domestique créerait le revenu qui sert à le rémunérer revient à de nombreuses reprises sous la plume de J.-M. Harribey. Comme on le devine, elle est ensuite transposée à l'identique aux fonctionnaires. Cette affirmation, qui prend le contre-pied d'une longue tradition de pensée, repose fondamentalement sur deux arguments.

Le premier est donc hérité en droite ligne de J. M. Keynes : une dépense n'est pas nécessairement financée par une épargne préalable, mais peut l'être par création monétaire. En pareil cas, cette dépense, pour peu qu'un certain nombre de conditions soient satisfaites, provoque une hausse du niveau d'activité qui entraîne une création de richesse équivalente. Dans cette perspective, la dépense apparaît non comme un prélèvement sur des valeurs précédemment créées, mais comme une anticipation sur la valeur supplémentaire qu'elle engendre. C'est au nom de ce raisonnement, en particulier, que J. M. Keynes justifiait contre les libéraux la nécessité pour l'État de relancer la machine économique via des dépenses publiques, fût-ce au prix d'un déficit budgétaire : ce déficit pouvait se combler de lui-même par la croissance économique induite.

Pour J.-M. Harribey, cette création monétaire constitue dans certaines situations *ipso facto* une création de valeur. En particulier, en évaluant dans la comptabilité nationale la production des services publics à leur coût, dont celui des salaires des fonctionnaires, la société validerait le travail de ces derniers et entérinerait qu'il a produit une valeur nouvelle. Il existerait

<sup>1</sup> *Ibid.*, p. 30.

<sup>2</sup> *Ibid.*, p. 13.

ainsi une voie alternative au marché pour la validation sociale des travaux : à côté des valeurs marchandes traditionnelles existeraient donc des « valeurs monétaires non marchandes ». Une des conséquences de ce raisonnement est que, contrairement à une tradition établie depuis deux siècles, le salaire des travailleurs improductifs au sens strict, domestiques ou fonctionnaires, ne représente pas une fraction de la richesse créée devant être comptabilisée en déduction des profits, mais une richesse supplémentaire qui vient grossir le produit net :

Bien entendu, la rémunération de la domesticité est une dépense d'une partie du revenu (un « prélèvement ») de la classe dominante. Mais l'erreur serait de déduire du raisonnement de Smith qu'il s'agit d'un prélèvement stérile de quoi que ce soit. C'est un prélèvement stérile pour le capital puisqu'il aurait mieux valu pour celui-ci embaucher un salarié de plus dans l'industrie capitaliste pour produire des marchandises vendables sur le marché plutôt que de payer des domestiques à faire le ménage. Mais, d'une part, il n'est pas stérile de valeurs d'usage (les services produits par la domesticité), et, d'autre part, il donne lieu à un revenu supplémentaire reçu par la domesticité.<sup>1</sup>

Que le travail des domestiques ne soit pas stérile de valeurs d'usage, on ne voit guère qui songerait à le nier, les employeurs payant rarement des gens à ne rien faire. Mais toute la question est de savoir ce qui justifie de considérer le salaire des domestiques (ou des fonctionnaires) comme un revenu « supplémentaire ». Supplémentaire par rapport à quoi ? Selon toute la tradition qui remonte à A. Smith, ce « supplément » trouve son origine dans une ponction sur les profits des employeurs ; pour la société prise globalement, le paiement de domestiques est donc un jeu à somme nulle. J.-M. Harribey le conteste, et poursuit par quelques équations où il apparaît que le produit net n'est pas simplement, comme on le croit d'ordinaire, la somme des profits et des salaires des travailleurs productifs (au sens large), mais qu'il faudrait y ajouter ceux des travailleurs improductifs. Encore une fois, l'argument invoqué est que toute création monétaire, si elle sert à payer des salaires, ne serait par définition pas un prélèvement mais une anticipation sur une création de valeur induite. Or, un tel raisonnement revient à placer sur le même plan deux mécanismes de nature très différente.

L'un concerne les flux et les transferts : à un moment donné, quel secteur de l'économie finance, de manière ouverte ou cachée, un autre secteur ? Quel secteur fournit des biens, ou des services, à quel autre ? L'autre porte sur la *dynamique macroéconomique*, en cherchant à appréhender les conséquences *a posteriori* de ces transferts sur le niveau d'activité. La première erreur du raisonnement de J.-M. Harribey est de confondre les deux aspects, brouillant ainsi les cartes et liant à tort des éléments tout à fait distincts. Ainsi, le fait que les fonctionnaires, travailleurs improductifs, soient payés par une ponction sur la plus-value produite dans le secteur marchand est tout à fait compatible avec le fait que le travail de ces fonctionnaires puisse stimuler l'activité économique et induire une création de valeur marchande supplémentaire. Du point de vue de la création de valeur, que les fonctionnaires soient rémunérés par une épargne préalablement accumulée ou par une création monétaire n'a strictement aucune importance<sup>1</sup>. Pour formuler les choses un peu autrement, le travail des domestiques et celui des fonctionnaires est improductif (pour le capital) parce qu'il ne crée pas de valeur ajoutée. Voilà pourquoi, dans la comptabilité nationale, il est en quelque sorte transparent : du fait qu'il produit des valeurs non marchandes, celle-ci pourrait tout à fait en faire abstraction sans que cela ne modifie quoi que ce soit au PIB (la richesse marchande) mesuré. Au demeurant, si les services publics sont intégrés et évalués dans la comptabilité nationale, c'est avant tout pour permettre les comparaisons internationales, la même activité pouvant être le fait ici d'une administration publique, là du secteur privé. Mais le « produit » de ces administrations pourrait tout aussi bien être ignoré sans que cela change quoi que ce soit à la mesure du niveau d'activité. Autrement dit, à la différence des impôts, dont chacun peut attester de la réalité, l'existence de la « valeur monétaire non marchande » produite par les administrations publiques est entièrement tributaire des choix sur lesquels est établie la comptabilité nationale. Et en tout état de cause, il est bien étrange de fonder la réalité d'un phénomène économique,

<sup>1</sup> Pour une argumentation plus détaillée, en particulier sur les problèmes que soulève le concept de « valeur monétaire non marchande », nous renvoyons le lecteur au texte de J. Bidet (2002). Sur le concept de « travail productif de revenu », nous partageons entièrement les objections d'A. Artous (2013).

<sup>1</sup> *Ibid.*, p. 12.



celui de la création de valeur (fût-elle non marchande), sur une pure convention comptable.

En fait, et c'est là le deuxième volet de son argumentation, si J.-M. Harribey s'acharne à proposer une solution aussi problématique, c'est parce qu'il identifie un paradoxe dans la position traditionnelle de K. Marx. Considérer les salaires versés aux travailleurs improductifs comme un prélèvement sur de la valeur (de la plus-value) créée ailleurs aboutirait en effet à une difficulté logique insurmontable :

Effectuons un raisonnement de type « passage à la limite » : imaginons une économie où la propriété privée des moyens de production tend à disparaître et où, en conséquence, la proportion de la propriété publique tend vers un. La place des travailleurs productifs de valeur pour le capital se réduit alors jusqu'à disparaître. Ne subsistent que des travailleurs improductifs de capital. Dira-t-on que le travail de ces derniers est échangé contre du revenu prélevé sur la plus-value extorquée aux travailleurs productifs de capital... qui ont disparu ? Ce serait absurde. À cette contradiction logique, il faut donc trouver une solution logique : reconnaître que le travail peut être improductif de capital tout en étant productif de produit, de valeur, et de revenu nouveau.<sup>1</sup>

Or, la contradiction que croit découvrir J.-M. Harribey n'existe que dans son esprit. Dans une économie où une très grande proportion de la force de travail serait employée dans des services publics non marchands, ceux-ci fourniraient à titre gratuit quantité de biens et services utiles : l'éducation, mais aussi la santé, l'eau, l'électricité et, pourquoi pas, le logement et la nourriture. Cela signifie que les travailleurs dans leur ensemble, ceux du public comme du privé, verraient une fraction de plus en plus grande de leurs besoins couverts par ces prestations et que leur salaire monétaire leur servirait à acheter de moins en moins de choses. Par conséquent, ces salaires *diminueraient* à mesure que leur rémunération (si l'on peut dire) sous forme de biens et de services gratuits augmenterait. Le travail des fonctionnaires, dans sa majeure partie, ne s'échangerait donc plus *du tout*, et le montant du prélèvement monétaire nécessaire pour financer leurs salaires déclinerait donc en même temps que la masse sur laquelle ils portent, à savoir la plus-value engendrée par les travailleurs du secteur privé.

<sup>1</sup> J.-M. Harribey (2013, p. 369).

Il n'est pas nécessaire de s'interroger sur les raisons qui ont amené J.-M. Harribey à percevoir un problème dans la conception marxiste traditionnelle du travail improductif et à proposer une nouvelle approche : il les explicite lui-même très clairement. Les attaques menées depuis plusieurs décennies contre les services publics trouvent leur justification dans des théories qui conçoivent le financement de ces services publics comme un prélèvement. Or, sur ce point, le marxisme ne se distingue guère de la théorie libérale. Pour défendre les services publics (et, plus profondément, pour penser la transition du capitalisme vers une économie non marchande), le marxisme traditionnel se révélerait donc être un obstacle tout autant qu'une aide :

L'analyse de la marchandise ouverte par Marx au début du *Capital* donne les outils conceptuels pour critiquer le processus de marchandisation du monde. Mais le marxisme a laissé en jachère ce qui pourrait en constituer le rempart : il n'existe pas d'économie politique critique ni de critique de l'économie politique dont l'objet serait de théoriser une sphère non marchande ayant pour vocation de s'éteindre au fur et à mesure que les rapports de force tourneraient à l'avantage du travail face au capital.<sup>1</sup>

Ainsi :

Penser dans ces conditions [celles de la théorie marxiste] la démarchandisation est impossible puisque la non-marchandise dépendrait de l'existence de la marchandise.<sup>2</sup>

On a déjà souligné en quoi ce raisonnement s'avère spécieux ; pour reprendre le vocabulaire de J.-M. Harribey, en régime capitaliste, la non-marchandise, si celui qui la produit reçoit un salaire monétaire, dépend bel et bien nécessairement de l'existence de la marchandise – que celle-ci soit produite par le secteur privé ou par l'État. Mais ce salaire monétaire, à son tour, est nécessaire uniquement dans la mesure où subsiste un secteur marchand, et l'importance de l'un diminue nécessairement avec l'importance de l'autre.

En fait, l'obstacle, car il en est un, et de taille, à la démarchandisation du monde, ne se situe guère du côté des lacunes supposées de « l'économie politique critique » ; il tient bien plutôt au fait trivial que la bourgeoisie possède le pouvoir politique

<sup>1</sup> *Ibid.*, p. 365.

<sup>2</sup> *Ibid.*, p. 367.



et économique et que nulle force politique se plaçant sur le plan des intérêts du prolétariat ne le lui conteste. Il y a quelque chose de profondément (même si sans doute en partie fausement) naïf à croire, ou à faire croire, que la défense des services publics passerait par une théorie prouvant qu'ils ne prélèvent rien sur le secteur marchand. Aucun économiste ne s'est jamais avisé de nier que les salariés du secteur privé produisent de la valeur. Cela n'a jamais empêché un seul licenciement, une seule fermeture d'usine ou de bureaux. Inversement, gageons que si les nécessités politiques l'exigeaient, l'État saurait recourir massivement aux improductifs que sont les militaires, sans avoir besoin pour cela de le justifier en réécrivant les manuels d'économie.

Au bout du compte, l'argument de J.-M. Harribey peut être retourné comme un gant : pour édifier une économie non-marchande – c'est-à-dire, pour appeler les choses par leur nom, une économie communiste – il faudra bel et bien opérer sur le secteur marchand un prélèvement massif, sous la forme de la confiscation pure et simple du grand capital et de son appropriation collective par la classe travailleuse. Pour œuvrer à la « démarchandisation » du monde autrement que dans de doux rêves réformistes, penser un tel prélèvement n'est pas un obstacle, mais un préalable incontournable.

## Références

Artous Antoine, « Jean-Marie Harribey, la "sphère non marchande" et la théorie de la valeur de Marx », *Contretemps*, 19/03/2014.

— « À nouveau sur Jean-Marie Harribey, la "sphère non marchande" et la théorie de la valeur de Marx », *Contretemps*, 8/12/2013.

Bidet Jacques, « L'activité non marchande produit de la richesse, non du revenu. Note à propos d'une thèse de Jean-Marie Harribey », *La Pensée*, 2003. Suivi de plusieurs échanges, disponibles sur <http://harribey.u-bordeaux4.fr/travaux/valeur/debat-bidet.pdf>.

Bullock Paul, « Categories of Labour Power for Capital », *Bulletin of the Conference of Socialist Economists*, autumn 1973.

— « Defining productive labour for capital », *Bulletin of the Conference of Socialist Economists*, autumn 1974.

Condillac Étienne, *Le Commerce et le Gouvernement considérés relativement l'un à l'autre*, Blanchon (Paris), 1795.

Dalla Costa Mariarosa, James Selma, « Women and the Subversion of the Community », in M. Dalla Costa, S. James (dir.), *The Power of Women and the Subversion of the Community*, Bristol, 1971.

Delphy Christine, *L'ennemi principal. Économie politique du patriarcat*, Syllepse, 1998.

Duménil Gérard, *La position de classe des cadres et des employés*, Presses universitaires de Grenoble, 1975.

Duménil Gérard, Lévy Dominique, « Unproductive labor as profit rate maximizing labor », *Rethinking Marxism* 23(2), 2011 : 216-225.

Engels Friedrich, *La situation des classes laborieuses en Angleterre*. Éditions sociales, 1961 (1845).

Freyssenet Michel, *Les rapports de production : travail productif et travail improductif*, Paris, CSU, 1971.

Gill Louis, « Monnaie et force de travail chez Marx: critique d'un article de C. Deblock et J.-J. Gislain », *Interventions économiques* 16, 1986.

— *Fondements et limites de l'économie capitaliste*, Boréal, 1996.

Gough Ian, « Marx's Theory of Productive and Unproductive Labour », *New Left Review* 1/76, November-December 1972.

Gouverneur Jacques, *Une conception purement sociale de la valeur et du travail productif*, édition électronique sur le site de l'auteur, consulté le 30/09/2015 : [http://www.capitalisme-et-crise.info/telechargements/pdf/FR\\_JG\\_Une\\_conception\\_purement\\_sociale\\_de\\_la\\_valeur\\_et\\_du\\_travail\\_productif.pdf](http://www.capitalisme-et-crise.info/telechargements/pdf/FR_JG_Une_conception_purement_sociale_de_la_valeur_et_du_travail_productif.pdf), 2008.

Harribey Jean-Marie, « Le travail productif dans les services non marchands : un enjeu théorique et politique », Séminaire Matisse Hétérodoxies, Université Paris 1, 24/10/2003, consulté le 30/09/2015, <http://harribey.u-bordeaux4.fr/travaux/valeur/matisse.pdf>

— « Les vertus oubliées de l'activité non marchande », *Le Monde diplomatique*, novembre 2008.

— *La richesse, la valeur et l'inestimable*, Les Liens qui Libèrent, 2013.

— « Le saut périlleux et le saut assuré, ou comment dépasser une croyance marxiste au sujet des services non marchands. Éléments de réponse à Antoine Artous », *Contretemps*, 23/12/2013.

Harrison John, « Productive and Unproductive Labour in Marx's Political Economy », *Bulletin of the Conference of Socialist Economists*, Autumn 1973.

Harvey David, « All Labour is Productive and Unproductive », Discussion Papers in *Political Economy*, Nottingham Trent University, 2003.

Houston David, « Productive-unproductive labor: rest in peace », *Review of Radical Political Economy* 29(1), 1997.

Laibman David, « Productive and Unproductive Labour: A Comment », *Review of Radical Political Economy* 31(2), 1999.

Mandel Ernest, *Traité d'économie marxiste*, Union Générale d'Éditions, 10/18, 1962.

Marx Karl, *Manuscripts de 1857-1858 dits « Grundrisse »*, Éditions sociales, 2011 (1858).

— *Travail salarié et capital*, Éditions sociales, 1975 (1847).

— *Salaires, prix et profits*, Éditions sociales, 1966 (1865).

— *Le Capital*, Moscou, Éditions du progrès, 1983 (1867, 1885, 1894).

— *Théories sur la plus-value*, tome 1, Éditions sociales, 1974 (1905-1910).

— *Un chapitre inédit du Capital*, Union Générale d'Éditions, 10/18, 1971.

Mohun Simon, « Productive and Unproductive Labor in the US Economy: Does the Distinction Matter? A reply to Houston and Laibman ». Paper presented to the mini-conference of the International Working Group on Value Theory (IWGVT), Washington, 1999.

— « Does All Labour Create Value? » in Alfredo Saad-Filho (dir.), *Anti-capitalism, a Marxist Introduction*, Pluto Press, 2003.

Moseley Fred, *The falling rate of profit in the postwar United States economy*, St. Martin's Press (New York), 1991.

— « Unproductive labor and the rate of profit: a reply », *Science and society* 58(1), 1994.

Nadel Henri, *Marx et le salariat*, L'Harmattan, 1994.

Ricardo David, *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, Flammarion, 1977 (1817).

Roubine Isaac, *Essais sur la théorie de la valeur de Marx*, Syllepse, 2009 (1928).

Savran Sungur, Tonak E. Ahmet, « Productive and Unproductive Labour: An Attempt at Clarification and Classification », *Capital and Class* 68, 1999.

Smith Adam, *La richesse des nations*, Nouvelle traduction, Economica, 2002 (1776).

Smith Murray E.G., « Productivity, Valorization and Crisis: Socially Necessary Unproductive Labor in Contemporary Capitalism », *Science and Society* 57(3), 1993.

Tarback Ken J., « Marx: Productive and Unproductive Labour », *Studies in Political Economy* 12, 1983.

Tregenna Fiona, « "Services" in Marxian economic thought », *Cambridge Working Papers in Economics* 0935, Faculty of Economics, University of Cambridge, 2009.

Wolff Edward N., *Growth, Accumulation and Unproductive activity – An Analysis of the Postwar U.S. Economy*, Cambridge University Press (New York), 1987.