

Colloque *Théorie de la valeur et sciences sociales*
Université de Paris X
Vendredi 19 et samedi 20 janvier 2007

**De la mesure en unités de salaire à la théorie de la valeur:
la conservation de la valeur relative du travail**

Guy Bensimon*

**Institut d'Etudes Politiques de Grenoble – Centre d'Etudes de la Pensée et des Systèmes
Economiques (Université Pierre Mendès France de Grenoble)**

Les idées développées dans ce texte ont trait au problème de la hiérarchie des travaux et à celui de la relation entre leur rémunération d'une part, et leur contribution à la production des richesses d'autre part. Elles ont leur source dans des travaux antérieurs sur l'économie socialiste et sur la théorie de la valeur¹. Ces idées ont été construites sur des bases différentes des termes dans lesquels les débats sur la réduction du travail complexe au travail simple et sur la mesure de la valeur, dont ces problèmes constituent le coeur, ont été menés. Dans la suite, nous n'entrerons pas dans ces débats.

L'intérêt pour notre objet de la procédure proposée par Keynes pour mesurer l'emploi, c'est qu'elle soulève directement ces deux problèmes.

La procédure consiste à sélectionner comme unité d'emploi « l'emploi pendant une heure de la main-d'oeuvre ordinaire », la quantité totale d'emploi étant mesurée « en pondérant proportionnellement à sa rémunération l'emploi pendant une heure de la main-d'oeuvre spécialisée, *i.e.* en comptant pour deux unités l'heure de travail du spécialiste rémunéré au double du tarif ordinaire »². L'unité de travail est « l'unité dans laquelle la quantité d'emploi est mesurée », et l'unité de salaire est « le salaire nominal de l'unité de travail » (TG, p. 63).

Keynes pose comme condition pour sa mesure « que le travail salarié ou appointé obtient aux divers échelons et dans les différentes tâches une rémunération relative plus ou moins fixe » (TG, p. 63). Supposons qu'une heure de travail ordinaire soit payée 10 \$, et qu'une heure de travail spécialisé (« complexe ») soit payée 20 \$. L'emploi pendant une heure de ces deux types de travaux compte 3 unités d'emploi si l'on prend l'heure de travail ordinaire comme unité de travail. Si, pour une raison quelconque, l'heure de travail spécialisé passe à 30 \$, sans changement des caractères du travail, l'emploi total pendant une heure monte maintenant à 4 unités.

Une seconde condition est posée par Keynes, à savoir que la rémunération salariale mesure à la fois la dépense de travail et la contribution à la production de richesses de cette même dépense de travail. Keynes l'exprime sous la forme de l'hypothèse de l'homogénéité de l'offre de travail: il admet que « la rémunération de la main d'oeuvre est proportionnelle à sa productivité » et que « les individus contribuaient à l'offre de travail

* Je remercie Ramon Tortajada pour ses remarques et conseils sur une première version de ce texte. Je porte naturellement la responsabilité des erreurs et omissions qui subsistent.

¹ Guy Bensimon: *Essai sur l'économie communiste*, L'Harmattan, Paris 1996; « Sur l'existence d'une relation de valeur et la monnaie de compte comme véhicule de cette relation », miméo, ROSES-CNRS, CEPSE, mars 1991, 14 p.; « Adam Smith et la valeur » (1988), *Cahiers de Sciences Economiques*, Faculté des Sciences Economiques de Grenoble, N° 10, 1991, pp. 1-24.

² John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, Paris 1975, p. 63. Par la suite, on mentionnera cet ouvrage par TG.

proportionnellement à leur rémunération ».³ (TG, p. 63) Sous ces deux conditions on peut toujours réduire une heure de travail quelconque à l'unité de travail.

Habituellement, ces deux conditions sont plus ou moins pensées indépendamment l'une de l'autre. Ainsi, Smith et Ricardo font reposer la possibilité de réduction du travail simple au travail complexe sur la stabilité de la hiérarchie des salaires, mais ils ne mentionnent pas explicitement la seconde condition⁴. Dans les travaux sur le problème de la réduction chez Marx, l'accent est plutôt mis sur le problème de la compatibilité entre ces deux conditions dans le système conceptuel marxiste⁵.

L'idée que nous développerons est que ces deux conditions n'en forment qu'une dans le sens où la hiérarchie des « valeurs » du travail est déterminée par la hiérarchie des fonctions sociales auxquelles les différents travaux sont associés, et que les « valeurs » du travail ainsi déterminées expriment à la fois la rémunération et la contribution à la production de richesses. Dans ce contexte, la hiérarchie des « valeurs » des différents travaux tend à se reproduire sous l'effet de la concurrence. C'est cette tendance que nous avons appelé « loi de la valeur ».

La procédure de réduction du travail complexe au travail simple prend tout son sens dans le cadre d'une théorie de la valeur-travail. Le travail étant à la source de la valeur, l'expression de la valeur d'une production réalisée avec le concours de plusieurs types de travaux nécessite que l'on ait en mains une procédure de réduction de chaque type de travail à l'un d'entre eux. Smith nous semble avoir approché le plus près de la solution hiérarchique au problème de la réduction, mais cette solution est parfois implicite et on la trouve éparpillée dans son oeuvre. Keynes a repris un aspect de la solution de Smith, celui de la mesure du travail, qu'il étend en donnant une forme monétaire à cette mesure. C'est ce que nous verrons dans une première section.

Dans une seconde section, nous présenterons la loi de la valeur dans un contexte hiérarchique général. Cette loi s'énonce comme l'équivalence des relations d'échange des individus et des groupes avec la société. Pour que cette loi agisse, il est nécessaire que les individus et les groupes puissent comparer les relations en question. Nous avons appelé « relation de valeur » ce processus de comparaison.

Dans une troisième section, nous présenterons la loi de la valeur lorsque nous avons affaire à une économie monétaire. Pour cela, nous utiliserons un concept de monnaie et d'économie monétaire qui doit beaucoup aux idées de Keynes sur ces questions.

³ Dans sa critique de la procédure de Keynes, J.L. Cayatte fait comme si les deux conditions posées par Keynes n'existaient pas (il se contente de citer la première), ce qui ôte toute pertinence à sa critique; voir Jean-Louis Cayatte, *Qualifications et hiérarchie des salaires*, Economica, Paris 1983, pp. 10-11.

⁴ Sur les procédures de réduction de Smith et Ricardo, voir Ramon Tortajada, *Analyse des débats sur la réduction du travail complexe au travail simple*, thèse complémentaire, miméo, Université de Paris 1, décembre 1974, première partie.

Smith voit dans la stabilité de la hiérarchie des salaires, ainsi que dans celle des profits relatifs, une donnée profonde des sociétés, qui traverse ses bouleversements économiques: « J'ai déjà remarqué que la proportion entre les taux différents, tant des salaires que des profits, dans les divers emplois du travail et des capitaux, ne paraissait pas être beaucoup affectée par l'état de la richesse ou de la pauvreté de la société, par son état croissant, stationnaire ou décroissant. Ces révolutions dans la propriété publique ont bien une influence générale sur l'universalité des salaires et des profits; mais, en définitive, cette influence agit également sur tous, quels que soient les différents emplois. Ainsi, la proportion qui règne entre eux subsiste toujours la même, et aucune de ces révolution ne doit guère y apporter de changements, au moins pour un temps considérable » (A. Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, GF-Flammarion, Paris 1991, T. 1, L.I., chap. X, p. 220). Ricardo, avant de citer ce passage de Smith, écrit quant à lui: « Les recherches sur lesquelles je voudrai porter l'attention du lecteur, ayant pour objet l'effet produit par les variations survenues dans la valeur relative des marchandises, et non dans leur valeur absolue, il est peu important de comparer les prix que l'on accorde aux différentes espèces de travail humain. Nous pouvons à bon droit conclure que le rapport entre les différents prix reste à peu près le même d'une génération à l'autre, ou au moins que les variations qu'ils éprouvent d'une année à l'autre sont peu sensibles, quelque inégalité qui ait pu s'y trouver dans l'origine, et quels que soient la capacité, l'adresse ou le temps nécessaires pour acquérir la dextérité manuelle dans les différentes branches de l'industrie. Ces légères variations ne sauraient donc avoir, sur de courtes périodes, aucun effet notable sur la valeur relative des choses » (David Ricardo, *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Calmann-Lévy, Paris 1970, pp. 21-22).

⁵ Sur la réduction du travail complexe au travail simple chez Marx, voir aussi: Jean-Louis Cayatte, « Travail simple et travail complexe chez Marx », *Revue économique*, N°2, 1984, pp. 221-245; André Lapidus, « Le travail qualifié est-il trop complexe pour se laisser réduire? Marx sans les conventions », *Revue économique*, N° 5, 1993, pp. 971-990; Edouard Poulain, « Production de forces de travail par des forces de travail (Réponse à Lapidus) », *Revue économique*, N° 4, 1994, pp. 1095-1106.

1. Le contexte hiérarchique de la théorie de la valeur de Smith

Le contexte hiérarchique de la théorie de la valeur de Smith apparaît principalement dans sa recherche des règles de l'échange selon l'état de société considéré. Ces règles déterminent la répartition du travail commandé entre les échangistes, sous la contrainte de leur hiérarchie. Avant d'aborder cette question, nous devons revenir sur certains concepts fondamentaux de Smith, afin d'en fixer la signification.

1.1. La valeur du travail

Dans la suite, on désignera par l'expression « valeur du travail » l'évaluation, ou la mesure, du travail considéré comme grandeur. Smith propose une mesure du travail par le blé, dont la pertinence repose sur les notions de travail dépensé et de travail commandé. Il nous paraît indispensable de revenir sur ces notions.

1.1.1. Travail dépensé et travail commandé

Le travail est chez Smith la source de la richesse, il est le « fonds primitif qui fournit à sa consommation annuelle [d'une nation] toutes les choses nécessaires et commodes à la vie »⁶, il est « le premier prix, la monnaie payée pour l'achat primitif de toute chose » (RDN, T. 1, p. 100).

Appelons « marchandise » une fraction élémentaire de richesse. On assimilera le prix réel de la marchandise à la quantité de travail dépensé pour sa production, ou à la quantité de travail incorporé dans la marchandise, suivant en cela la définition de Smith: « Le *prix réel* de chaque chose, ce que chaque chose coûte réellement à celui qui veut se la procurer, c'est le travail et la peine qu'il doit s'imposer pour l'obtenir » (RDN, T. 1, p. 99). Smith appelle d'autre part « valeur » ou « valeur échangeable » de la marchandise la quantité de travail d'autrui, ou de produits du travail d'autrui, que la marchandise met son possesseur en état de commander ou d'acheter. Il faut distinguer ici les marchandises selon qu'elles sont des denrées⁷, des biens de consommation, ou « une chose quelconque »⁸. Dans le premier cas, l'expression « quantité de travail commandé par la marchandise » signifie « quantité de travail dépensé en échange de la livraison au travailleur de la marchandise par son possesseur ». Dans le second cas, il est posé une équivalence entre la valeur échangeable d'une marchandise et un pouvoir de commandement de cette marchandise sur une quantité de travail d'autrui ou sur tout le produit de ce travail, c'est-à-dire un pouvoir de commandement sur une dépense de travail. Dans ce cas, la quantité de travail commandé apparaît plutôt comme une mesure de la valeur échangeable de la marchandise. Dans les deux cas, la quantité de travail commandé est une dépense de travail, celle qui est directement commandée par les denrées, et celle qui est équivalente à la valeur échangeable de toute chose.

Il apparaît clairement que pour Smith, le travail, en tant qu'il est la source de la richesse, est l'activité humaine qui consiste à mettre en forme utile à l'homme des éléments qui lui sont extérieurs, en particulier les éléments donnés à l'homme par son environnement naturel⁹.

⁶ Adam Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, GF-Flammarion, Paris 1991, T. 1 & 2, T. 1, p. 65. On mentionnera cet ouvrage par RDN. Sur la théorie de la valeur de Smith, voir par exemple: Karl Marx, *Théories sur la plus-value*, T. 1, Editions Sociales, Paris 1974, notamment pp. 63-160; Ronald Meek, *Studies in the Labour Theory of Value*, 2e édition, Lawrence & Wishart, London 1973, chap. 2; Carlo Benetti, « Travail commandé, surproduit et plus-value », *Cahiers d'Economie Politique*, N° 2, 1975, pp. 213-225; Jean Cartelier, *Surproduit et reproduction – La formation de l'économie politique classique*, Presses Universitaires de Grenoble/François Maspero, 1976, chap. V.

⁷ « Ainsi la valeur d'une denrée quelconque pour celui qui la possède et qui n'entend pas en user ou la consommer lui-même, mais qui a l'intention de l'échanger pour autre chose, est égale à la quantité de *travail* que cette denrée le met en état d'acheter ou de commander » (RDN, T. 1, p. 99, souligné par Smith).

⁸ « La valeur échangeable d'une chose quelconque doit nécessairement toujours être précisément égale à cette sorte de pouvoir qu'elle transmet à celui qui la possède », cette sorte de pouvoir étant « le pouvoir d'acheter; c'est un droit de commandement sur tout le travail d'autrui, ou sur tout le produit de ce travail existant alors au marché » (RDN, T.1, p. 100, souligné par Smith).

⁹ Ainsi, s'agissant de la culture de la terre et de la rente, il écrit: « Dans la culture de la terre, la nature travaille conjointement avec l'homme; et quoique son travail ne coûte aucune dépense, ce qu'il produit n'en a pas moins sa valeur, aussi bien que ce que

Aussi la marchandise contient-elle quelque chose de plus que le travail humain grâce auquel elle est produite: c'est le produit brut apparaissant sous la forme matérielle de la marchandise utile. Ce qui distingue donc la quantité de travail dépensée dans la production de la marchandise (ou incorporée dans la marchandise) de la quantité de travail commandé par cette même marchandise, c'est que la première n'a rapport qu'à la dépense de travail humain, tandis que la seconde a, en plus, rapport à la « quantité de nature » qui y est incorporée, l'ensemble prenant la forme d'une marchandise dont la valeur est égale à une certaine quantité de travail humain, la quantité de travail qu'elle commande. Cette dernière est en principe supérieure à la quantité de travail humain que sa production a nécessité, précisément parce qu'elle contient cette « quantité de nature » mise en forme utile¹⁰.

Le problème est maintenant d'examiner comment Smith mesure la quantité de travail, qu'il s'agisse de celle qui est dépensée dans la production de la marchandise ou de celle que la marchandise commande.

1.1.2. Mesure du travail

Quoique le travail, écrit-il, est « la mesure réelle de la valeur échangeable de toutes les marchandises, ce n'est pourtant pas celle qui sert communément à apprécier cette valeur » (RDN, T. 1, p. 100), Smith ne mentionne à aucun moment le temps comme mesure, si ce n'est pour indiquer que la mesure par le temps de travail n'est pas convenable¹¹. En fait, Smith veut mesurer la quantité de travail par une mesure du travail lui-même. Pour cela, il se place du point de vue du travailleur:

Des quantités égales de travail doivent être, dans tous les temps et dans tous les lieux, d'une valeur égale pour le travailleur. Dans son état habituel de santé, de force et d'activité, et d'après le degré ordinaire d'habileté ou de dextérité qu'il peut avoir, il faut toujours qu'il sacrifie la même portion de son repos, de sa liberté, de son bonheur. (RDN T.1 p. 102)

Il suit que des quantités égales de travail d'une valeur égale pour le travailleur se ramènent au sacrifice d'une même portion de repos, de liberté et de bonheur, étant données les conditions de santé, de force, etc. On a là une définition du terme « travail »: ce terme désigne le sacrifice du repos, de la liberté et du bonheur.

produisent les ouvriers les plus chers. Les opérations les plus importantes de l'agriculture semblent moins avoir pour objet d'accroître la fertilité de la nature (quoiqu'elles y parviennent aussi), que de diriger cette fertilité vers la production des plantes les plus utiles à l'homme... On peut considérer cette rente comme le produit de cette puissance de la nature, dont le propriétaire prête l'usage au fermier. Ce produit est plus ou moins grand, selon qu'on suppose à cette puissance plus ou moins d'étendue, ou, en d'autres termes, selon qu'on suppose à la terre plus ou moins de fertilité naturelle ou artificielle. C'est l'oeuvre de la nature après que l'on a fait la déduction ou la balance de tout ce qu'on peut regarder comme l'oeuvre de l'homme » (RDN, T.1 p. 453). S'agissant des manufactures, il écrit: « Dans celles-ci, la nature ne fait rien; la main de l'homme fait tout, et la reproduction doit toujours être nécessairement en raison de la puissance de l'agent » (RDN, T.1, p. 454). Ce passage semble indiquer que dans les manufactures, aucune « puissance de la nature » n'est active. En un sens, cela est vrai, car le produit brut extrait de la nature par l'emploi de capitaux est donné pour les manufactures. Mais dans le produit fini, on retrouvera, entre autres, la valeur de ce produit brut: « Ainsi, le travail d'un ouvrier de manufacture ajoute, en général, à la valeur de la matière sur laquelle travaille cet ouvrier, la valeur de sa subsistance et du profit de son maître » (RDN, T.1, p. 417). Ce qui veut dire que si, dans la culture de la terre, la nature « travaille conjointement avec l'homme », il appartient à la main de l'homme, dans les manufactures, de tirer parti du « travail passé » de la nature sous la forme du produit brut et de le rendre actuel par la formation de produits utiles.

¹⁰ Marx cantonne bien entendu les éléments naturels présents dans la marchandise à la valeur d'usage: « Les valeurs d'usage, toile, habit, etc., c'est-à-dire les corps des marchandises, sont des combinaisons de deux éléments, matière et travail. Si l'on soustrait la somme totale des divers travaux utiles qu'ils recèlent, il reste toujours un résidu matériel, un quelque chose fourni par la nature, qui ne doit rien à l'homme./ L'homme ne peut point procéder autrement que la nature elle-même, c'est-à-dire il ne fait que changer la forme des matières. Bien plus, dans cette oeuvre de simple transformation, il est encore soutenu par les forces naturelles. Le travail n'est donc pas l'unique source des valeurs d'usage qu'il produit, de la richesse matérielle. Il en est le père, et la terre, la mère, comme dit *William Petty*. » Karl Marx, *Le capital*, L. I, T. 1, Editions sociales, Paris 1950, p. 58.

¹¹ « Il est souvent difficile de fixer la proportion entre deux différentes quantités de travail. Cette proportion ne se détermine pas toujours seulement par le temps qu'on a mis à deux différentes sortes d'ouvrages. Il faut aussi tenir compte des différents degrés de fatigue qu'on a endurés, et de l'habileté qu'il a fallu déployer. Il peut y avoir plus de travail dans une heure d'ouvrage pénible que dans deux heures de besogne aisée, ou dans une heure d'application à un métier qui a coûté dix années de travail à apprendre, que dans un mois d'occupation d'un genre ordinaire et à laquelle tout le monde est propre. Or, il n'est pas aisé de trouver une mesure exacte applicable au travail ou au talent » (A. Smith, RDN T.1 p. 100).

Le sacrifice du repos, pour le travailleur, c'est la fatigue et la peine, c'est-à-dire la dépense de forces; c'est d'abord un processus purement physique, orienté vers la création (ou l'acquisition) de richesses. Le sacrifice de la liberté et du bonheur en sont les conséquences:

Le prix réel de chaque chose, ce que chaque chose coûte réellement à celui qui veut se la procurer, c'est le travail et la peine qu'il doit s'imposer pour l'obtenir. Ce que chaque chose vaut réellement pour celui qui l'a acquise,... c'est la peine et l'embarras que la possession de cette chose peut lui épargner et qu'elle lui permet d'imposer à d'autres personnes. Ce qu'on achète avec de l'argent ou des marchandises est acheté par du travail, aussi bien que ce que nous acquérons à la sueur de notre front. Cet argent et ces marchandises nous épargnent, dans le fait, cette fatigue. (RDN T.1 p. 99)

Dans des conditions données de santé, de force, etc., des quantités égales de travail consistent en des dépenses égales de forces physiques. La mesure du travail se ramène donc à la mesure de cette dépense de forces physiques. Cette mesure, c'est le blé (plus précisément, l'unité en laquelle sont mesurées les quantités de blé). Le raisonnement de Smith est le suivant.

Le blé « est la subsistance de l'ouvrier » (RDN T.1 p. 104). Le blé est par ailleurs, en tant que subsistance, la contrepartie du travail, c'est-à-dire de la dépense de forces; une équivalence est posée par Smith entre le blé qu'il faut consommer et la quantité de travail employée et dépensée:

Le prix moyen ou ordinaire du blé se règle... sur la valeur de l'argent, sur la richesse ou la stérilité des mines qui fournissent le marché de ce métal, *ou bien sur la quantité de travail qu'il faut employer et, par conséquent, de blé qu'il faut consommer*, pour qu'une certaine quantité d'argent soit transportée de la mine jusqu'au marché. (RDN T.1 p. 105, souligné par nous)

....

La nature des choses a imprimé au blé une valeur réelle, à laquelle ne peuvent rien changer les révolutions quelconques de son prix en argent... Par tout le monde, en général, cette valeur est égale à la quantité de travail qu'elle peut faire subsister, et dans chaque lieu du monde en particulier elle est égale à la quantité de travail auquel elle peut fournir une subsistance aussi abondante, ou aussi médiocre, ou aussi chétive qu'il est d'usage de la fournir au travail dans cette localité particulière. (RDN T.2 p. 112)

Cette équivalence revient à dire qu'une quantité donnée de blé contient les substances propres à compenser une dépense de forces donnée, c'est-à-dire une quantité de travail donnée. La consommation par le travailleur d'une quantité donnée de blé, ayant en quelque sorte une certaine valeur énergétique, compense la dépense de forces en quoi se résout le travail, dépense de même valeur énergétique. Si, comme Smith, on tient compte du fait que l'ouvrier est plus ou moins libéralement payé selon la société à laquelle il appartient, il suit que (en supposant que l'on a affaire à la même espèce de blé, et en supposant que l'espèce humaine ne varie pas dans le temps):

... des quantités égales de blé, à des époques très distantes l'une de l'autre, approcheront beaucoup plus entre elles de la même valeur réelle, ou bien elles mettront beaucoup plus celui qui les possédera en état d'acheter ou de commander une même quantité de travail, que ne le feraient des quantités égales de presque toute autre marchandise que ce puisse être. (RDN T. 1 pp. 104-105)

Les raisons qui font que des quantités égales de blé ne font qu'« approcher » entre elles la même valeur réelle à des époques très distantes disparaissent si l'on fait abstraction du fait mentionné plus haut, à savoir que l'ouvrier est plus ou moins libéralement payé selon les sociétés. Dans ces conditions, la valeur d'une quantité donnée de blé est fixe puisqu'une quantité donnée de blé recèlera toujours les mêmes quantités de substances dont la consommation par le travailleur permet à ce dernier de compenser une même dépense de forces, et donc une même quantité de travail. Le blé pourra être une mesure de la valeur d'une marchandise puisqu'une quantité donnée de blé, d'après ce qui précède, commandera ou achètera toujours la même quantité de travail.

Le blé résume ici le panier de consommation du travailleur. C'est donc le panier de consommation du

travailleur qui mesure sa dépense de travail. Ce panier de consommation, s'il est en possession d'un individu qui ne le consomme pas lui-même, mesure la dépense de travail d'un travailleur qu'il peut commander. Il mesure aussi la dépense de travail que peut commander n'importe quelle marchandise.

On ne peut réduire le panier de consommation au panier de consommation physiologique, et *a fortiori* au blé. De, plus il faut tenir compte du fait que, non seulement l'ouvrier est plus ou moins libéralement payé selon les sociétés, mais aussi que les différentes catégories d'ouvriers sont plus ou moins payées au sein d'une même société. En d'autres termes, le panier de consommation possède un substrat physique indispensable à l'autoconservation, mais il est avant tout un objet social.

1.1.3. L'extension de la mesure de Smith: la mesure monétaire Keynes

C'est dans le *Traité sur la monnaie* que Keynes nous donne la clef de sa mesure du travail¹². Bien que les objets respectifs du *Traité sur la monnaie* et de la *Théorie générale* soient distincts, que les solutions à certains mêmes problèmes soient différentes (sur la théorie des prix par exemple), il y a, entre ces deux ouvrages une continuité de la pensée de Keynes, notamment en ce qui concerne la place centrale que tient la monnaie dans l'analyse du système économique¹³. A cet égard, la relation de la monnaie au travail que l'on trouve dans la *Théorie générale* à propos de la mesure en unités de salaire est déjà présente dans le *Traité*.

Le pouvoir d'achat de la monnaie peut être mesuré par le prix d'une marchandise composite qu'une unité de monnaie peut acheter, ou par le nombre d'unités d'efforts humains qu'une unité de monnaie peut acheter. Dans ce cas, la difficulté est de trouver l'unité commune dans laquelle comparer les différentes espèces d'efforts humains. En pratique, explique Keynes, le mieux qui peut être réalisé consiste à prendre comme indice de ce pouvoir d'achat de la monnaie la rémunération monétaire horaire moyenne de l'ensemble des travailleurs de chaque catégorie.

Lorsqu'il traite ensuite des comparaisons du pouvoir d'achat de la monnaie, il remarque qu'il n'entend pas par « pouvoir d'achat de la monnaie » son pouvoir de commandement sur des quantités d'utilité; par suite, « les comparaisons de pouvoir d'achat signifient les comparaisons du pouvoir de commandement de la monnaie sur deux collections de marchandises, en un certain sens 'équivalentes' l'une à l'autre, et non sur des quantités d'utilité » (TM, p. 86). Le critère d'équivalence, est introduit à l'aide de la notion de personnes semblables: « Deux collections de marchandises sont 'équivalentes' si elles représentent les revenus en marchandises, c'est-à-dire les choses qui sont achetées par les revenus monétaires, de deux personnes de sensibilité égale et dotées de revenus réels d'utilité égaux » (TM, p. 86), de telles personnes étant des personnes semblables. Il en conclut que les comparaisons du pouvoir d'achat de la monnaie se ramènent à être des comparaisons des montants des revenus monétaires de personnes semblables (Cf. TM, p. 87).

Chaque catégorie de salariés peut être considérée comme un ensemble de personnes semblables au sens de Keynes, les collections de marchandises ou paniers de consommation achetés par deux personnes semblables n'étant pas nécessairement identiques.

Ainsi, la mesure de Keynes se ramène à être celle de Smith, le panier de consommation sous forme de blé qui mesure le travail chez Smith prenant la forme chez Keynes du revenu monétaire grâce auquel est acheté le panier de consommation. La hiérarchie des valeurs du travail est représentée par la hiérarchie des rémunérations monétaires, laquelle exprime la hiérarchie des paniers de consommation des différentes catégories de personnes semblables.

Chez Smith, la valeur du panier de consommation du travailleur, son salaire, mesure aussi sa contribution à la production, puisque le salaire est une partie constituante de la valeur de la marchandise produite. Le profit est aussi une partie de la valeur de la marchandise, laquelle est mesurée, par celui qui la possède, par la quantité de travail qu'elle commande. Toutes les parties constituantes de la valeur de la marchandise, le

¹² Voir J. M. Keynes (1930), *A Treatise on money, The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Macmillan, Cambridge University Press, Vol. V et VI, 1971, L. I. On mentionnera cette partie de l'ouvrage par TM.

¹³ Sur les analyses effectuées dans le *Traité sur la monnaie* et dans la *Théorie générale* et sur leurs relations, voir Jean Cartelier, *L'Economie de Keynes*, De Boeck Université, Bruxelles 1995. Voir aussi Marie-Hélène Devillers, « Portée et limites des contraintes de cohérence globale dans l'analyse keynésienne – Du *Traité sur la monnaie* à la *Théorie générale* - », in Alain Barrère, *Controverses sur le système keynésien*, Economica, Paris 1976, pp. 248-287;

salaires, le profit et la rente, sont mesurées par cette même quantité de travail. De la même façon, chez Keynes, le revenu issu de l'emploi et ses parties constituantes, salaires et profits, lorsqu'ils sont exprimés en termes « réels », sont mesurés par le nombre d'unités de travail qu'ils commandent.

1.1.4. Remarques sur l'influence des paramètres de répartition

Lorsque la critique est faite de la mesure en unités de salaire de Keynes, elle se distingue peu de celle adressée à la mesure de Smith: l'un comme l'autre ne tiendraient pas compte de l'influence de la répartition entre les salaires et les profits sur la procédure de mesure. Reprenons, sous une forme légèrement simplifiée, la présentation que fait Marco Seccareccia de cette critique¹⁴.

Soit Y le revenu nominal de la communauté sur une période – c'est-à-dire le « produit » au sens de Keynes –, W la masse des salaires monétaires versés dans la période (on suppose que le coût de facteur se réduit aux salaires) et P le profit monétaire des entrepreneurs dans la période. On a:

$$(1) \quad Y = W + P$$

Le profit P représente une certaine proportion β du revenu, et l'on écrit

$$(2) \quad P = \beta Y$$

D'où il suit

$$(3) \quad Y = 1/(1-\beta) \cdot W$$

Si maintenant w est l'unité de salaire, ou ce qui revient au même, le salaire monétaire par unité de travail, le revenu mesuré en unités de salaire est Y/w , lequel est égal à $1/(1-\beta) \cdot W/w$:

$$(4) \quad Y/w = 1/(1-\beta) \cdot W/w$$

On voit que dans l'équation (4) le revenu exprimé en unités de salaire et de travail dépend de β et de w . Si β et w varient à la période suivante, on ne dispose plus de base fixe de comparaison entre les deux périodes.

Il ne semble pas que cette critique soit adaptée s'agissant de la mesure de Smith et de Keynes. En effet, elle est fondée sur l'importation de la problématique de Ricardo, reprise par Sraffa, concernant la recherche d'une marchandise de valeur invariable par rapport à la répartition pour mesurer la valeur de toutes les autres marchandises, dans une problématique différente, celle de Smith et de Keynes concernant la recherche d'une mesure de la richesse, ou d'une mesure de l'emploi et des grandeurs du système économique dans son ensemble, par le travail.

Cette critique appelle un certain nombre de remarques.

D'abord, on doit distinguer chez Keynes le revenu anticipé par les entrepreneurs du revenu réalisé¹⁵. Le revenu nominal d'une période dépend du volume d'emploi de la période, sa rémunération W étant donnée¹⁶. Les entrepreneurs ajustent le volume d'emploi jusqu'à ce que le profit qu'ils espèrent tirer du volume d'emploi soit maximum, c'est-à-dire jusqu'à ce que $Y - W$ soit maximum. Si l'on s'en tient au profit anticipé, ou en supposant que le profit réalisé est toujours égal au profit anticipé, le revenu dépend de β comme dans l'équation (4). Mais si l'on s'en tient au seul profit réalisé, ce dernier dépend de l'emploi et du revenu qui en est issu, et il devient en quelque sorte ce qui reste du « produit » que les entrepreneurs ont retiré des ventes une fois qu'on lui a retranché les salaires versés. Dans ce cas, β dépend lui-même du revenu et des salaires. Ce cas nous apparaît plus adéquat à la théorie de Keynes que le précédent, connaissant le facteur d'incertitude radicale qu'elle prend en considération.

Ensuite, on peut se demander si la fixité de l'unité de salaire a une réelle importance pour la procédure de mesure en unités de salaire dans une économie où les grandeurs économiques sont exprimées en monnaie. Dans ce cas, lorsque l'unité de salaire varie et que les prix varient en conséquence, les grandeurs économiques mesurées en unités de salaire varient les unes par rapport aux autres dans la même proportion que leur prix monétaire. Par contre, avec la variation de l'unité de salaire et une variation non proportionnelle

¹⁴ Voir Marco Seccareccia, « Keynes, Sraffa et l'économie classique: le problème de la mesure de la valeur », *L'actualité économique*, N° 1 et 2, janvier-juin 1982, pp. 115-151.

¹⁵ Voir Frédéric Catz, « Concurrence, profit et chômage – Une note sur Keynes », *Journée d'études sur la demande effective*, CEPSE, Université Pierre Mendès France, Grenoble, mai 1998.

¹⁶ Dans sa présentation séquentielle de l'économie de Keynes, Jean Cartelier situe la négociation des salaires entre les entrepreneurs et les salariés en première étape; voir Jean Cartelier, *L'économie de Keynes*, op.cit., p. 71.

des prix des biens de consommation, la valeur de l'unité de travail, et celle de l'ensemble des travaux si la hiérarchie des salaires est fixe, varient, si on mesure cette valeur par les quantités de richesses qu'ils peuvent acquérir ou par le pouvoir d'achat de l'unité de salaire.

Dans un système économique réel fait d'interdépendances et de changements continuels de technologies, il est vain de rechercher un objet économique dont le prix ou la valeur seraient indépendants du prix des autres marchandises ou de la répartition. Seule la monnaie de compte, en tant qu'expression linguistique, possède la propriété de rester identique à elle-même: « 1 franc » est toujours identique à « 1 franc ». Mais on ne peut pas assigner à cette expression linguistique l'attribut économique de valeur.

Comme l'a écrit Bailey¹⁷, la recherche d'une mesure invariable de la valeur résulte d'une fausse analogie avec la physique. Si, comme c'est le cas chez Smith et chez Keynes, la valeur d'une marchandise est par définition une relation avec une autre marchandise ou avec le travail, c'est-à-dire qu'elle est la quantité de cette autre marchandise ou de travail qu'on peut obtenir en échange, parler de « valeur invariable » d'une marchandise n'a aucun sens, la valeur d'une marchandise ou du travail variant avec la marchandise avec laquelle on les met en relation. C'est pourquoi on ne peut plus parler exactement de « mesure de la valeur », car cette expression laisserait entendre qu'il existe quelque chose d'invariable qui serve à mesurer. Il s'agit en fait d'exprimer la valeur des marchandises dans une « dénomination commune », celle-ci faisant office de « moyen de comparaison, non de mesure »¹⁸. L'unité de salaire, et l'unité de travail qui l'accompagne, constituent la dénomination commune permettant de comparer les valeurs des marchandises et des différentes grandeurs économiques ainsi que leurs évolutions, pourvu que la hiérarchie des salaires reste stable. Ce choix s'avère tout à fait naturel dès que l'on part du fait que le travail est la source des richesses ou qu'il est le seul facteur de production, c'est pourquoi d'ailleurs il s'est imposé à Keynes¹⁹.

Nous allons maintenant élargir la notion de hiérarchie sociale en dépassant le simple cadre de la hiérarchie des salaires.

La hiérarchie est d'après Louis Dumont l'objet d'une certaine aversion, ce qui expliquerait la difficulté d'avancer dans sa connaissance²⁰. S'il est vrai que les économistes ont eu du mal à intégrer la hiérarchie dans leurs théories, il n'en reste pas moins que la hiérarchie constitue l'environnement naturel des hommes réunis en agrégats, et que nombre de ses propriétés ont été décrites assez précisément.

Adam Smith est l'un de ces auteurs chez qui la hiérarchie des échangistes, et de façon générale la hiérarchie des individus, joue un rôle décisif pour la compréhension des phénomènes sociaux et économiques.

1.2. Valeur et hiérarchie des échangistes chez Smith

On examinera comment intervient la hiérarchie des échangistes dans la détermination de la règle des échanges selon l'état de société auquel on a affaire.

1.2.1. La règle des échanges

Smith distinguait le premier état informe de la société de l'état avancé de celle-ci par le caractère de la propriété. Dans le premier état, le capital et la terre ne sont pas l'objet d'une appropriation, tandis que dans l'état avancé, capital et terre sont la propriété du capitaliste et du propriétaire foncier. Certaines règles concernant l'échange diffèrent d'un état à l'autre. Dans l'état informe, « la quantité de travail nécessaire pour acquérir les différents objets d'échange » est « à ce qu'il semble », « la seule circonstance qui puisse fournir

¹⁷ Samuel Bailey (1825), *A Critical Dissertation on the Nature, Measure and Causes of Value*, Augustin M. Kelley, New York 1967, chap. V.

¹⁸ *Id.*, p. 97.

¹⁹ Voir Keynes: « Il est préférable de considérer le travail ... comme le seul facteur de production... Ceci explique en partie pourquoi nous avons pu adopter l'unité de travail comme la seule unité physique qui fût nécessaire dans notre système économique en dehors des unités de monnaie et de temps. » (TG, p. 221)

²⁰ Louis Dumont, *Homo hierarchicus - Le système des castes et ses implications*, Tel Gallimard, Paris 1979, pp. 396 & sq.

quelque règle pour les échanges » (T.1, p.117). Suit l'exemple du castor et des daims qui montre clairement que Smith se situe dans le cadre d'un principe d'échanges réglés par la quantité de travail incorporé dans la marchandise ou, ce qui revient au même, par la quantité de travail dépensé dans sa production. Cette « règle pour les échanges » règle à son tour la quantité de travail que la marchandise pourra commander, sous la condition que le produit du travail appartient tout entier au travailleur (ce qui est une conséquence de l'absence de propriété):

Dans cet état de choses le produit du travail appartient tout entier au travailleur, et la quantité de travail communément employée à acquérir ou à produire un objet échangeable est la seule circonstance qui puisse régler la quantité de travail que cet objet devra communément acheter, commander ou obtenir en échange. (RDN T.1 p. 118)

La « règle pour les échanges » énoncée plus haut ne joue pas dans l'état avancé de la société, sous la condition que le produit du travail n'appartient plus tout entier au travailleur (ce qui est une conséquence de la présence de la propriété), car il faut y ajouter la circonstance supplémentaire qu'il doit être dû une quantité additionnelle de travail pour le profit du capital:

Dans cet état de choses, le produit du travail n'appartient pas toujours tout entier à l'ouvrier. Il faut le plus souvent que celui-ci le partage avec le *propriétaire du capital* qui le fait travailler. Ce n'est plus alors la quantité de travail communément dépensée pour acquérir ou pour produire une marchandise, qui est la seule circonstance sur laquelle on doit régler la quantité de travail que cette marchandise pourra communément acheter, commander ou obtenir en échange. Il est clair qu'il sera encore dû une quantité additionnelle pour le profit du capital qui a avancé les salaires de ce travail et qui en a fourni les matériaux. (RDN T.1 p.119)

Nous avons donc, dans l'état avancé de la société, une règle des échanges qui tient compte de deux circonstances: 1) la quantité de travail dépensée dans la production de la marchandise, et 2) une quantité additionnelle de travail due pour le profit du capital.

Le problème posé par Smith est celui de la répartition du travail commandé entre les échangistes, qu'il traite comme problème des relations entre la règle des échanges d'une part, et la quantité de travail que les marchandises échangées pourront acheter ou commander, selon l'état de société considéré, informe ou avancé. Ces relations sont déterminées par des conditions posées sur la hiérarchie des échangistes.

Deux cas sont à envisager: 1) les individus sont « socialement » égaux, 2) les individus sont « socialement » hiérarchisés. On prendra comme critère de la hiérarchie sociale les valeurs en travail commandé des richesses possédées. On dira que deux individus sont socialement égaux ou de même rang (ou encore semblables au sens de Keynes) si et seulement si leurs richesses respectives sont de même valeur en travail commandé. On dira que deux individus sont socialement hiérarchisés si et seulement si les valeurs en travail commandé de leurs richesses respectives sont d'inégales valeurs, l'individu dont la richesse est d'une valeur supérieure étant d'un rang supérieur, et inversement²¹. L'égalité sociale sera considérée comme une hiérarchie à un rang.

1.2.2. L'état informe de la société

Ce qui caractérise l'état informe de la société, c'est que le produit du travail appartient tout entier au travailleur, quel que soit le nombre de rangs de la hiérarchie. En l'absence d'accumulation du capital, on fera abstraction des instruments de travail et on s'en tiendra à la présence de biens de consommation.

Reprenons l'exemple des chasseurs et considérons l'état à peu près informe suivant: le système est constitué des chasseurs de castors, des chasseurs de daims, des castors et des daims; les chasseurs sont propriétaires du produit de leur chasse (de leur travail). On admettra que les biens sont suffisamment peu

²¹ On tire ces définitions d'un passage bien connu de la *Richesse des nations*: « 'Richesse c'est pouvoir', a dit Hobbes... Le genre de pouvoir que cette possession... transmet immédiatement et directement, c'est le pouvoir d'acheter; c'est un droit de commandement sur tout le travail d'autrui, ou sur tout le produit de ce travail existant alors sur le marché. Sa fortune - pour celui qui en a la propriété - est plus ou moins grande exactement en proportion de l'étendue de ce pouvoir... » (RDN T.1 p. 100)

nombreux pour que chaque chasseur connaisse d'expérience les valeurs du travail dépensé qu'ils ont requis pour leur production ainsi que leurs valeurs en travail commandé.

Supposons que la production d'un daim coûte un jour de travail au chasseur de daim et que sa consommation lui permet de produire (d'attraper) quatre daims. Donc, *du point de vue du chasseur de daim*, un daim coûte un jour de travail et commande quatre jours de travail de chasse aux daims. Supposons que la production d'un castor coûte deux jours de travail du chasseur de castor et que sa consommation lui permet de produire un castor. Donc, *du point de vue du chasseur de castor*, un castor coûte deux jours de travail et vaut un travail commandé de deux jours de chasse au castor.

Si les chasseurs ne disposent pas d'un critère commun permettant l'accord sur la réduction du travail de l'un à celui de l'autre, aucun échange volontaire n'est possible. Une règle d'échange ne peut émerger que s'il y a préalablement un critère admis de tous qui homogénéise les travaux de telle sorte que l'on puisse dire qu'un jour de chasse au daim équivaut à tant de jours de chasse au castor. Il faut supposer, pour que ce critère existe, que les chasseurs de daims et de castors appartiennent à la même communauté (qui peut être d'ailleurs la réunion de parties de deux communautés distinctes). Supposons donc que l'on a affaire à une société de chasseurs stable, où règne la division du travail entre chasseurs de daims et chasseurs de castors.

Prenons une période de deux jours: il est produit un castor et deux daims. Supposons que la hiérarchie soit à un seul rang. Les deux chasseurs ont des paniers de consommation de même valeur en travail commandé, et leurs travaux sont indifférenciés. En échangeant les produits de leurs chasses selon la règle des quantités de travail dépensé égales, il s'échange un daim contre $\frac{1}{2}$ castor. Après l'échange, le panier de consommation de chaque chasseur est composé de daim et de castor, soit 1 daim et $\frac{1}{2}$ castor. L'échange à valeurs du travail dépensé, mais indifférencié, égales conserve la hiérarchie, ici l'égalité sociale.

Supposons maintenant que la hiérarchie soit à deux rangs, et que le panier de consommation du chasseur de castor vaille le double de celui du chasseur de daim, ce qui signifie qu'une journée de travail du chasseur de castor vaut deux jours de travail du chasseur de daim. Si l'échange est fait à valeurs du travail dépensé, mais différencié, égales, il s'échange $\frac{1}{2}$ castor contre deux daims, ou $\frac{1}{4}$ de castor contre 1 daim. Après l'échange, le panier de consommation du chasseur de castor est ($\frac{3}{4}$ castor, 1 daim), et celui du chasseur de daim ($\frac{1}{4}$ castor, 1 daim). Quelque unité de travail que l'on prenne, la journée de travail du chasseur de daim ou celle du chasseur de castor, le panier de consommation du chasseur de castor, après l'échange, vaut le double de celui du chasseur de daim.

La règle d'échange dans les deux cas est telle que le travail commandé par les marchandises se répartit entre les échangistes de telle sorte qu'ils conservent leur rang dans la hiérarchie. En d'autres termes, l'échange conserve le rang social ou la valeur relative du travail.

1.1.3. L'état avancé de la société

On ne peut plus raisonner dans l'état avancé comme dans l'état informel et supposer que les échangistes connaissent d'expérience les valeurs en travail dépensé et en travail commandé des marchandises, et on doit tenir compte du capital.

L'état avancé est caractérisé par le fait que le travailleur partage le produit du travail avec le capitaliste (on fera abstraction du propriétaire foncier), et c'est pourquoi, il faut distinguer l'échange entre le capitaliste et le travailleur d'une part, et l'échange de ses marchandises par le capitaliste d'autre part, la règle du premier déterminant celle du second.

Le rapport d'échange entre capitaliste et travailleur, tel que le décrit Smith, consiste en un échange du produit du travail contre un panier de consommation: le travailleur livre au capitaliste des marchandises en une certaine quantité contre ce panier de consommation. Le panier de consommation que le capitaliste livre au travailleur est, pour le capitaliste, le prix réel de l'acquisition des marchandises que le travailleur lui livre (abstraction faite des autres dépenses de capital). Ce qui est évalué dans le panier de consommation, c'est la dépense de travail qu'il compense, c'est-à-dire le travail commandé qu'il contient. Dans l'échange panier de consommation contre produit du travail, l'échange est un échange à valeurs égales pour la partie du produit du travail concernée: la valeur en travail commandé du panier de consommation est égale à la valeur du travail

dépensé dans la production.

Le mode d'existence du capitaliste consiste à acquérir certaines marchandises qu'il ne produit pas, ou seulement pour une part infime, et le coût de cette acquisition est mesuré par la valeur en travail commandé d'autres marchandises dont il est propriétaire, se défaisant continuellement des secondes contre les premières. La valeur nette en travail commandé des marchandises appropriées par le capitaliste est égale à leur valeur totale travail en travail commandé diminuée de la valeur du travail dépensé pour leur production et leur acquisition, c'est-à-dire du prix qu'il doit payer pour l'acquisition de ces marchandises. Pour que le capitaliste récupère tout ou partie de cette valeur nette, il doit échanger sa marchandise au-dessus de sa valeur en travail dépensé.

Cette analyse de Smith repose sur la présence d'une double hiérarchie des rangs sociaux, conservée par l'échange: celle entre le capitaliste et le travailleur, car le panier de marchandises que possède le capitaliste contient entre autres le panier de consommation du travailleur, et celle entre les capitalistes, le rang de chacun d'entre eux étant déterminé par la valeur en travail commandé de leurs paniers de marchandises respectifs, le profit étant réglé, chez Smith, par la proportionnalité au capital engagé.

Nous allons maintenant généraliser l'analyse de Smith et proposer un concept de valeur qui contient la hiérarchie sociale.

2. Hiérarchie sociale et valeur

La perspective hiérarchique de Smith s'étend à la société toute entière. Le principe de sympathie qu'il énonce dans la *Théorie des Sentiments moraux*²² constitue, si ce n'est une explication de la hiérarchie sociale, du moins une explication de la tendance à sa reproduction. Il existe aussi d'autres lois des phénomènes sociaux qui permettent de comprendre la hiérarchie sociale.

2.1. De la sympathie à la hiérarchie sociale

On présentera la conception hiérarchique de la société chez Smith, et on insistera ensuite sur le caractère indispensable de la hiérarchie sociale.

2.1.1. Sympathie et hiérarchie

Smith ouvre sa *Théorie des Sentiments moraux*, par ce qu'il appelle le « principe de sympathie »²³:

Quelque degré d'amour de soi qu'on puisse supposer à l'homme, il y a évidemment dans sa nature un principe d'intérêt pour ce qui arrive aux autres, qui lui rend leur bonheur nécessaire, lors même qu'il n'en retire que le plaisir d'en être témoin. (TSM p. 1)

Il poursuit:

Quelle que soit la cause de la sympathie, et de quelque manière qu'elle soit excitée, rien ne nous plaît tant que de la trouver dans les autres à notre égard, et rien ne nous choque davantage que de les voir en manquer. (TSM p. 8)

Ce principe qui régit les interactions humaines établit l'existence d'une tendance à la ressemblance entre les hommes. Soit deux individus A et B. B est dans un certain état (de souffrance ou de bonheur) et A en est le témoin. A partage l'état de B, c'est-à-dire par exemple, ((A est heureux que (B est heureux))). B va partager ce nouvel état de A, ici: (((B est heureux que ((A est heureux que (B est heureux)))), et ainsi de suite.

²² Adam Smith, *Théorie des sentiments moraux*, Guillaumin, Paris 1860; on mentionnera cet ouvrage par TSM.

²³ Sur la sympathie, cf. Jean-Pierre Dupuy, « La main invisible et l'indétermination de la totalisation sociale », *Modèles formels de la philosophie sociale et politique*, Cahiers du C.R.E.A., Ecole Polytechnique, N° 1, Octobre 1982

L'approbation des passions d'autrui est la même chose que la sympathie:

Approuver ou désapprouver les passions des autres, et les trouver fondées ou non fondées, est donc pour nous la même chose que de reconnaître que nous sympathisons ou ne sympathisons pas avec elles. (TSM p. 11)

Si donc A est le témoin et approuve le comportement de B, A tendra à se comporter comme B; B est conforté par l'approbation de A qui tend à se comporter comme B, et B tendra à persister dans son comportement, et ainsi de suite. La symétrie des comportements est donc inhérente à la sympathie. En principe, la symétrie des comportements conduit à l'escalade. Cette tendance à l'escalade est contrebalancée par le fait que « les émotions du spectateur resteront toujours au-dessous de celles qu'éprouve la personne intéressée. » (TSM p. 18)

Le même principe de sympathie qui conduit à la symétrie des comportements humains, conduit en même temps à la recherche de richesses et à la distinction des états et des rangs des individus dans la société:

C'est parce que les hommes sont plus disposés à sympathiser complètement avec notre joie qu'avec nos chagrins, que nous faisons parade de nos richesses, et que nous cachons notre pauvreté... D'où naît donc cette ambition de s'élever qui tourmente toutes les classes de la société? où est le véhicule de la passion commune à toutes les vies humaines, qui est d'améliorer sans cesse la situation où on se trouve! C'est d'être remarqué, d'être considéré, d'être regardé avec approbation, avec applaudissement, avec sympathie, et d'obtenir tous les avantages qui suivent ces divers sentiments. (TSM p. 53-54)

Suit la liste des avantages qui font que la possession de richesses est enviée par le pauvre, malgré les contraintes que cette possession impose. Ce qui est essentiel dans la possession de richesses ne réside pas dans leur utilité ou dans le plaisir qu'elles procurent, mais dans la capacité que donne cette possession à satisfaire « plus immédiatement et plus complètement le goût naturel de l'homme pour tout ce qui le distingue des autres » et cela parce que « nous considérons toujours la place où nous sommes, non de cette place même, mais de celle où sont les autres » (TSM p. 209). Le désir de distinction des hommes et la façon dont ils jugent et apprécient leurs situations conduit à introduire dans la société une compétition entre les individus pour la possession de richesses. La situation d'un individu dans cette compétition est appréciée par lui du point de vue de la situation d'un autre individu, et il s'agit donc d'une appréciation relative, le critère de l'appréciation étant la valeur relative des richesses possédées.

Smith décrit donc la société comme un système de rangs sociaux, auquel correspond un système de valeurs des richesses possédées, et au sein duquel se meuvent et agissent les individus en vue de conquérir un rang supérieur. Le résultat de ces luttes consiste en une tendance à la conservation du rang des individus.

Le principe de sympathie et son corollaire, l'approbation des passions d'autrui, sont pour Smith les facteurs explicatifs de la compétition entre les individus et de la tendance de la société à conserver une structure hiérarchique. Mais il existe d'autres facteurs qui contribuent à faire naître la hiérarchie dans les sociétés et à la développer.

2.1.2. Nécessité de la hiérarchie sociale

En premier lieu, la constitution d'un organe dirigeant de la société, l'Etat ou le gouvernement, au sein duquel se concentre le monopole de la puissance, c'est-à-dire le monopole de la violence et le monopole fiscal, va de pair avec la constitution de la société. L'Etat n'est pas quelque chose qui se surajoute à la société, il en est une partie intégrante, et les processus de constitution de la société et de l'Etat ne sont pas deux processus distincts, mais ils sont deux dimensions du même processus²⁴. L'appareil administratif de l'Etat connaît lui-même une division des fonctions, qui s'accroît avec le développement des interdépendances sociales. Cet appareil se constitue de groupes dirigeants et de groupes dirigés, eux-mêmes structurés en

²⁴ Voir Norbert Elias (1939), *La dynamique de l'Occident*, Calmann-Lévy, Paris 1976; Alexandre Zinoviev, *La grande rupture – Sociologie d'un monde bouleversé*, L'Âge d'Homme, Lausanne 1999.

dirigeants et subordonnés. Le même processus de hiérarchisation se développe dans les cellules productives, notamment lorsque leur dimension augmente.

En second lieu, il existe des lois de « mécanique sociale » qui expliquent la présence de la hiérarchie. Etant donné les dimensions physiques et les capacités mentales de l'homme, un groupe possède une taille maximale. Au-delà, il se scinde, ce qui implique l'organisation de la coordination entre les groupes nouveaux, la présence de groupes coordinateurs et une complication de la hiérarchie et de l'organisation. C'est ce qui explique que dans des domaines aussi divers que l'école, l'armée ou l'économie socialiste, le nombre d'élèves dans une classe, le nombre de militaires dans une section, le nombre de chefs de kolkhozes qu'un responsable communiste pouvait contrôler en URSS, etc., sont des nombres très proches les uns des autres (entre la vingtaine et la trentaine). Plus la société, pour autant qu'elle soit constituée en un tout, contient un nombre d'individus élevé, plus sa structure hiérarchique se complique²⁵.

Finalement, lorsque l'on parle de société, on a affaire à des groupes structurés stables, administratifs ou productifs, ainsi qu'à des structures de groupes. Chaque groupe poursuit ses intérêts en établissant des relations avec d'autres groupes, de telle sorte que la société constitue une condition d'existence pour les groupes. Il s'établit automatiquement des fonctions de commandement, de coordination, d'aide au commandement, de transmission du commandement, de contrôle, etc., et des fonctions d'exécution des commandements, bref une hiérarchie de fonctions sociales. Ce qui est essentiel ici est l'existence de fonctions sociales hiérarchisées et interdépendantes, et il importe peu qu'elles soient assumées par l'appareil administratif de l'Etat (comme ce fut le cas en Union soviétique) ou par des individus et des groupes libres. La stabilité de cette hiérarchie, indispensable à la stabilité des groupes et à celle de la société considérée comme un tout, repose sur une inégalité de rétribution, ce qui veut dire que la « valeur » associée à un travail relevant d'une certaine fonction est d'autant plus grande que la fonction est élevée dans la hiérarchie des fonctions. L'existence de cette hiérarchie apparaît comme quelque chose d'extérieur aux individus, d'objectif, et forme le cadre au sein duquel ils conduisent leur existence sociale. C'est elle qui homogénéise préalablement les travaux concrets en les rendant comparables, car on peut énoncer des jugements du genre « telle fonction sociale est supérieure à telle autre », un tel jugement étant étendu au travail associé à la fonction.

Les métiers, les professions, elles-mêmes organisées, naissent, se développent et se différencient. La hiérarchie des fonctions résulte maintenant non seulement des contraintes de l'organisation sociale, mais dépend aussi de l'état du développement des forces productives, de l'état de la division du travail. Au gré des circonstances et des luttes, certaines professions gagnent en prestige social, tandis que d'autres y perdent. Lorsqu'un prince commande quelques travaux à tel groupe d'une profession, ou à la profession toute entière, c'est le travail du groupe ou de la profession qui voit son prestige rehaussé, et par suite investi par la société d'une « valeur » plus grande. La différenciation des travaux s'effectue à partir des travaux existants, mais aussi par apparition de travaux entièrement nouveaux. La place effective qu'occuperont ces nouveaux travaux dépend de nombreux facteurs, en particulier de la capacité des individus ou des groupes concernés à « faire valoir » leur travail pour la satisfaction de tels ou tels besoins imaginaires ou réels. Bref, la place des travaux les uns par rapport aux autres est le résultat de contraintes d'organisation sociale et de luttes, et elle est fixée dans la tradition et les coutumes pour un temps plus ou moins long de l'existence d'une société.

2.2. La loi de la valeur sous sa forme générale

La loi de la valeur est une loi dérivée des lois économiques primitives. On ne rentera pas ici dans le débat sur les lois économiques. Soulignons seulement qu'une partie de la connaissance scientifique, sa partie fondamentale, se confond avec les propositions ayant le statut logique de lois scientifiques, et que les économistes invoquent constamment, qu'ils en aient conscience ou non, des lois économiques, dès qu'ils invoquent un principe de maximisation, d'utilité, de désutilité, de rendements décroissants, etc., ou lorsqu'ils

²⁵ Voir Alexandre Zinoviev, *Le communisme comme réalité*, Julliard/L'Âge d'Homme, Paris 1981. On trouve une analyse de la relation entre la taille de la population et le nombre d'échelons hiérarchiques dans Julien Bock, « Le principe de moindre difficulté », *Actes du Colloque de Cerizy, L'auto-organisation : de la physique au politique*, Seuil, Paris 1983.

établissent une tendance²⁶.

John Stuart Mill est le premier à avoir formulé rigoureusement un certain nombre de lois économiques primitives, c'est-à-dire de lois ne requérant aucune explication (ne pouvant donc être déduites d'aucune autre proposition) et à partir desquelles peuvent être déduites d'autres lois²⁷. Ces lois abstraites de l'économie ont, comme partie conditionnelle pour être acceptées, une abstraction de l'homme, l'homme mû par le désir de richesse, et seulement par ce désir. Sous cette condition, ces lois sont les suivantes:

- 1) l'homme préfère une richesse plus grande à une plus petite
- 2) l'homme sait juger de l'efficacité comparée des moyens pour parvenir à une fin
- 3) l'homme est habité par l'aversion pour le travail
- 4) l'homme jouit immédiatement de plaisirs coûteux

La loi de la valeur est une loi dérivée en ce que, à la condition abstraite des lois primitives « l'homme n'étant motivé par aucun autre désir que le désir de richesse », on ajoute la condition que les hommes sont réunis en société et interdépendants, et que l'interdépendance est une interdépendance générale.

Nous allons d'abord introduire le concept d'interdépendance générale. Deux individus sont dépendants si l'action de l'un dépend d'une action de l'autre. Deux individus sont interdépendants si leurs actions respectives dépendent les unes des autres. Un groupement d'individus est en situation d'interdépendance générale si les actions respectives de deux individus dépendent les unes des autres, quel que soit le couple d'individus sélectionné. Cette condition « quel que soit le couple d'individus sélectionné » est fondamentale, car elle implique que les individus sélectionnés puissent ne pas être en relation « immédiate » et permet de prendre en considération l'existence d'un mécanisme de relations. Autrement dit, une relation d'interdépendance générale élémentaire requiert, pour être décrite, la présence de trois individus. Trois individus A, B et C seront dits être en relation d'interdépendance générale élémentaire si et seulement si :

- 1) si A accomplit une action, B accomplit une action, et
- 2) si B accomplit une action, C accomplit une action, et
- 3) si C accomplit une action, A accomplit une action

Un système d'interdépendance générale des individus et des groupes peut être décrit dans les termes du mécanisme des relations par lesquelles leurs actions dépendent les unes des autres. On dira donc qu'on est en situation d'interdépendance générale, si, pour tout individu ou groupe A choisi arbitrairement, on peut sélectionner un n-tuple d'individus ou de groupes (B, C, ..., N), $N \geq 2$, tel que l'on puisse énoncer les propositions 1)-2) ...jusqu'à la proposition n). De la sorte, les actions des individus et des groupes, et par suite les individus et les groupes eux-mêmes, seront interdépendants.

Dans la réalité économique, les individus sont rendus interdépendants par les relations constitutives de l'organisation économique: la relation de propriété, la relation salariale, la relation de travail, la relation qui permet de constater les caractères utiles des biens, la relation d'échange, et la relation par laquelle sont réparties les richesses, que nous appellerons plus bas « relation de valeur ».

Appelons maintenant « relation d'échange avec la société » la relation entre la contribution de l'individu, que l'on assimilera à sa dépense de travail, et sa rétribution, que l'on assimilera aux richesses qu'il acquiert en contrepartie de sa contribution. La relation d'échange entre l'individu et la société est explicitement mentionnée dans les théories du salaire d'efficience fondées sur l'équité, ou dans les travaux sur lesquels elles se fondent²⁸. Dans ces théories, la contribution de l'individu est assimilée à son effort au travail, sa

²⁶ Voir Guy Bensimon, « Lois économiques et irrégularités », XI^e Colloque de l'Association Charles Gide pour l'Etude de la Pensée Economique, *Y a-t-il des lois en économie ?*, Lille, 22-24 septembre 2005, 31 p.

²⁷ John Stuart Mill, *Sur la définition de l'économie politique; et sur la méthode d'investigation qui lui est propre*, G. Bensimon éd., Michel Houdiard, Paris 2003.

²⁸ J. Stacy Adams, William B. Rosenbaum (1962), « Relation entre productivité du travail et dissonance cognitive relative à des salaires inéquitables », reproduit dans Jean-Pierre Poitou, *La dissonance cognitive*, Armand Colin, Paris 1974, pp. 109-116 ; George A. Akerlof, Janet L. Yellen (1990), « The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment », *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. CV, N° 2, pp. 255-283.

rétribution à sa rémunération salariale. Cette relation est également introduite par Zinoviev²⁹ pour illustrer sa théorie sur les relations entre les hypothèses et la réalité sociale. Elle est déjà largement présente chez Turgot, en tant que relation individu/nature comprise comme une abstraction de la relation individu/société³⁰.

La loi de la valeur est une conséquence de deux des lois économiques primitives mentionnées dans les conditions de l'interdépendance entre les individus. Elle énonce que dans ces conditions, l'échange entre l'individu et la société est équivalent.

Admettons que tout individu est capable de porter une appréciation sur la relation entre sa contribution et sa rétribution. On ne se préoccupe pas dans un premier temps du critère d'appréciation utilisé par l'individu.

Supposons donnée la contribution d'un individu sur une période. De la loi selon laquelle un individu recherche l'acquisition d'une richesse plus grande, il suit que, pour une contribution donnée, l'individu recherchera à acquérir davantage de biens. L'individu aura donc tendance à sous-estimer sa rétribution effective.

Supposons maintenant que la rétribution de l'individu est donnée sur une période. De la loi de l'aversion pour le travail, il suit que, pour une rétribution donnée, l'individu recherchera une moindre dépense de travail. Il aura donc tendance à surestimer sa contribution effective.

En d'autres termes, la loi du comportement de l'individu relative à l'appréciation de la relation entre sa contribution et sa rétribution est la loi selon laquelle il surestime sa contribution et sous-estime sa rétribution.

Lorsque nous parlons de « surestimation » et de « sous-estimation » nous supposons par là-même que l'individu possède un point de comparaison à partir duquel il peut juger de la relation entre sa contribution et sa rétribution. Un tel point de comparaison, dans un système d'individus interdépendants, est constitué par la relation entre la contribution et la rétribution d'un autre individu³¹. Cela conduit à postuler l'existence d'une relation par laquelle chaque individu compare la relation entre sa contribution et sa rétribution à celle de l'autre, cette dernière faisant figure de référence pour la sienne propre. Pour que cette relation puisse être nouée, on doit supposer que les individus sont capables de comparer leurs contributions respectives et leurs rétributions respectives. La relation est décrite comme suit:

si A compare sa relation d'échange avec la société à celle de B,
alors B compare sa relation d'échange avec la société à celle de A.

Dans cette relation, en vertu du principe de comportement que nous avons énoncé plus haut, chaque individu surestime sa contribution et sous-estime sa rétribution, relativement à celles de l'autre. On appellera cette relation « relation de valeur ».

Si l'on appelle « taux de rétribution »³² le rapport de la rétribution à la contribution, on peut encore écrire que chaque individu surestime le taux de rétribution de l'autre individu relativement au sien, et sous-estime son propre taux de rétribution relativement à celui de l'autre individu.

Pour connaître la loi que fait naître cette relation, il suffit d'admettre que la comparaison par les individus de leurs taux de rétribution respectifs les conduit à déclencher des actions en vue de le faire croître relativement aux taux des autres individus. Les critères objectifs de comparaison ne manquent pas dans la vie sociale réelle: la hiérarchie des fonctions sociales et les avantages associés aux différentes fonctions, la hiérarchie des rémunérations monétaires. Le déclenchement de leurs actions par les individus est une conséquence de la sous-estimation par eux-mêmes de leur taux de rétribution relativement à celui des autres individus. Ces actions, qui sont la matière de la vie sociale, conduisent à une situation dans laquelle les taux de rétribution tendent à s'égaliser, car tous les individus sont supposés agir de la même façon. La loi de la valeur est la loi

²⁹ Alexandre Zinoviev, *Le communisme comme réalité*, Julliard/L'Âge d'Homme, Paris Lausanne 1981, pp. 99 & sq.

³⁰ A. R. J. Turgot (1769), « Valeurs et monnaies », *Écrits économiques*, Calmann-Lévy, Paris 1970, pp. 231-250.

³¹ Voir Adam Smith, déjà cité: « Nous considérons toujours la place où nous sommes, non de cette place même, mais de celle où sont les autres » Adam Smith, *Théorie des sentiments moraux*, *op.cit.*, p. 209. L'idée de l'existence d'une relation de comparaison entre individus concernant leurs relations d'échange respectives avec la société est chez Turgot à la base de son concept de valeur d'échange ou « valeur appréciative ». Turgot a vraiment analysé la valeur comme une relation sociale.

³² On reprend cette notion à Zinoviev; voir *Le communisme comme réalité*, *op.cit.*, pp. 127 & sq.

abstraite de l'égalité des taux de rétribution, dans les conditions de l'interdépendance entre les individus; ou, pour le dire autrement, elle est la loi de l'équivalence entre elles des relations d'échange entre les individus et la société.

Considérons deux individus A et B. Supposons que l'on puisse mesurer leurs contributions et leurs rétributions respectives. Soit x_A et x_B les valeurs de leurs contributions respectives, et y_A et y_B les valeurs de leurs rétributions respectives - $x_A, x_B; y_A, y_B$, sont des nombres positifs -. L'échange entre la contribution et la rétribution de l'un quelconque d'entre eux, A par exemple, est équivalent si et seulement si:

$$(1) \quad y_A/x_A = y_B/x_B$$

D'où il suit:

$$(2) \quad y_A/y_B = x_A/x_B$$

Le principe d'équivalence peut donc aussi s'énoncer comme suit: le rapport des rétributions de deux individus est égal au rapport de leurs contributions (les rétributions relatives sont égales aux contributions relatives).

Introduisons à présent un troisième individu, soit C, dont la contribution et la rétribution ont respectivement pour valeur x_C et y_C . On doit avoir :

$$(3) \quad y_A/y_C = x_A/x_C$$

De (2) et (3) il suit:

$$(4) \quad y_B/y_C = x_B/x_C$$

Les égalités (2) et (3) indiquent que l'échange entre un individu et la société est équivalent si et seulement si le rapport de sa rétribution à celle de n'importe quel autre individu est égal au rapport de sa contribution à celle de ce dernier. En y ajoutant l'égalité (4), qui découle de (2) et (3), on obtient la proposition suivante : l'égalité des rétributions relatives aux contributions relatives est conservée par substitution des individus, c'est-à-dire qu'elle est vérifiée pour tout couple d'individus.

Il revient au même d'énoncer que les taux de rétribution tendent à s'égaliser sous l'effet de la lutte entre les hommes pour la conquête des richesses et d'énoncer que les hiérarchies des contributions et des rétributions tendent à se conserver.

Etudions à présent la loi de la valeur sous sa forme monétaire.

3. Forme monétaire de la loi de la valeur

La loi de la valeur sous sa forme monétaire ne peut agir que dans certaines conditions nouvelles, qui sont celles de l'économie monétaire, la condition d'interdépendance générale étant maintenue.

Avant d'aborder la question, nous devons apporter quelques précisions sur les concepts de monnaie et d'économie monétaire que nous utiliserons.

3.1. Considérations préliminaires sur la monnaie et l'économie monétaire

On présentera d'abord un concept de monnaie que l'on peut tirer des analyses de la monnaie développées par James Steuart³³, et, indépendamment semble-t-il, par Keynes dans son *Traité sur la monnaie*. Ensuite on présentera un concept d'économie monétaire.

3.1.1. Monnaie et relations monétaires

Le premier concept est celui de monnaie de compte, celle dans laquelle sont exprimés les prix, les dettes et le pouvoir d'achat. Concrètement, la monnaie de compte est un nom, « dollar », « mark », « euro », etc. La monnaie réelle, ou la monnaie matérielle, ou simplement la monnaie, est l'objet par la livraison duquel on se libère d'un contrat d'achat ou d'une dette, et dans la forme duquel est détenue une réserve de pouvoir d'achat.

³³ James Steuart, *Recherche des principes de l'économie politique ou Essai sur la science de la police intérieure des nations libres* (1767), traduction de Senovet, Paris, Imprimerie de Didot l'Ainé, 1789, L. III, T. 3., pp. 1 & sq.

La relation entre la monnaie de compte et la monnaie réelle est celle de nom à objets, ou à collection d'objets, désignés par le nom. Ainsi le nom « euro » désigne-t-il la collection d'objets constituée de pièces, de billets et de dépôts « marqués » d'une façon ou d'une autre du nom « euro ». Le caractère conventionnel de la monnaie réside dans le rapport entre l'Etat et la monnaie³⁴: l'Etat déclare quel est l'objet (ou la collection d'objets) qui répond au nom, c'est-à-dire que l'Etat déclare quel est l'objet qui doit être livré pour se libérer d'un contrat de dettes ou de prix, et l'Etat peut changer sa déclaration de temps en temps et décider que d'autres objets répondront au même nom (TM, p. 4).

En résumé, la monnaie réelle, dans la mesure où la monnaie de compte (y compris certains degrés de l'échelle de nombres qui lui est associée) y est inscrite d'une façon ou d'une autre, renferme en quelque sorte la monnaie de compte. C'est ce qui permet à la monnaie réelle de « dériver » son caractère de ses relations à la monnaie de compte. Cette inscription est effectuée sur un support déclaré légal par l'Etat, support qui acquiert par là un caractère conventionnel.

Un prix, une dette ou un pouvoir général d'achat sont des expressions linguistiques écrites ou orales de la forme « x euros ». Appelons « unité de compte » le résultat – l'émission sonore - de la procédure qui consiste à prononcer une fois le nom en lequel consiste la monnaie de compte, ou l'inscription de ce nom sur du papier. Un prix, une dette ou un pouvoir général d'achat s'expriment alors par un certain nombre d'unités de compte. L'expression d'un prix, d'une dette ou d'un pouvoir général d'achat revient en dernière analyse à prononcer un certain nombre de fois le nom en lequel consiste la monnaie de compte. Pratiquement, cela consiste à associer à la monnaie de compte une échelle de nombres construite par la répétition de ce nom, ou par sa « division »³⁵. Cette échelle est parfois dite « idéale », en ce que les répétitions et divisions du nom se suffisent à elles-mêmes pour constituer une échelle.

La monnaie de compte et son échelle idéale est dite « réalisée » ou « matérialisée » dans une substance, en ce que le nom (« euro ») et certains degrés de l'échelle idéale (« cent euros » par exemple) sont écrits, inscrits, frappés ou représentés sur cette substance, ou simplement représentés par cette substance à la suite d'une convention. Dans le monnayage d'une substance, le caractère empirique du nom et de l'échelle idéale (ou de leur représentation) ressort par le fait que ces derniers y sont inscrits, et que l'inscription est visible, lisible (palpable) et dicible (leur caractère empirique est immédiat si la substance elle-même matérialise la monnaie de compte et un degré de son échelle).

Le terme « prix » possède deux significations. La première dérive de ce qu'un prix s'exprime en termes de monnaie compte. Le terme « prix » désigne alors une expression linguistique, un nombre d'unités de compte (« cent euros » par exemple), et on lui substitue parfois les expressions « prix nominal » ou « prix monétaire » considérées comme identiques en signification. La seconde signification du terme prix est donnée par la définition d'après laquelle le prix d'un bien Y en un bien X est la quantité du bien X qu'il faut donner pour obtenir une unité du bien Y. Ici le prix est un objet non linguistique, un bien par exemple. On parle parfois à son propos de « prix réel » compris comme taux d'échange ou comme taux de conversion des biens, et l'on oppose en général cette signification du terme « prix » à la première. Pourtant, d'après la définition, le prix n'est pas un taux d'échange, c'est-à-dire un rapport entre quantités de biens, mais un objet – une quantité d'un bien qu'il faut abandonner -, considéré dans certaines conditions, la relation d'échange. Cette dernière signification du terme « prix » peut être dérivée de la signification du terme « monnaie ». On appellerait alors « prix » les quantités des substances monnayées qu'il faut livrer pour se libérer d'un contrat ou détenues en tant que réserve de pouvoir d'achat. Le prix, ou ce qui reviendrait au même, la monnaie, exprimerait le prix

³⁴ Sur le caractère conventionnel de la monnaie, voir aussi R. G. Hautrey, *La circulation monétaire et le crédit* (1919-1928), Sirey, Paris 1935. Pour l'aspect historique de la question, voir Georges Le Rider, *La naissance de la monnaie – Pratiques monétaires de l'Orient ancien*, PUF, Paris 2001, et par exemple Marc Bloch, *Esquisse d'une histoire monétaire de l'Europe*, Cahiers des Annales, Armand Colin, Paris 1954.

³⁵ La procédure de division du nom consiste à donner un nom « x », différent du nom en lequel consiste la monnaie de compte, au quotient de la division de 1 par un nombre n supérieur à 1, et à poser que l'expression « n.x » est synonyme de l'expression linguistique en laquelle consiste l'unité de compte. Par exemple, après avoir introduit le terme « centime » comme étant le nom du quotient de la division de 1 par 100, on pose comme synonymes les expressions « cent centimes » et « une fois franc ». La constitution d'une échelle suppose, on le voit, l'apprentissage du fait de compter. Elle se ramène au fait de prononcer, émettre, un certain nombre de fois, un nom.

monétaire en ce qu'on peut y lire et prononcer le nom en lequel consiste la monnaie de compte et un degré de son échelle, c'est-à-dire en ce que l'on peut énoncer un prix monétaire à partir d'un prix réel. Le simple fait de prononcer ou d'écrire sur du papier le nom et le degré de l'échelle détache ces derniers de la substance monnayée. Inversement, le prix nominal n'est pas détachable de la substance ou du prix réel autrement que par l'usage de la langue (lecture, diction, écriture sur du papier), sans détruire la substance elle-même comme substance monnayée, c'est-à-dire comme prix réel.

En résumé, la monnaie est un objet qui matérialise la monnaie de compte et l'échelle qui lui est associée, ces dernières étant détachables de la substance monnayée seulement par la parole ou l'écriture, sans quoi la substance monnayée elle-même serait détruite. La monnaie est monnaie de compte matérialisée, et prix réel en tant qu'objet qui matérialise la monnaie de compte.

Pour éviter les confusions de langage, on substituera le terme « valeur » au terme « prix monétaire », avec la même signification. La substance monnayée devient dans ces conditions équivalent de valeur. La monnaie est équivalent de valeur en ce que la monnaie de compte est destinée à être monnayée dans un objet ou une substance qui devient monnaie, afin de se libérer, par la livraison de cette dernière, d'un contrat d'achat ou de dette, ou pour détenir une réserve de pouvoir d'achat. Énoncer qu'une quantité de substance monnayée est équivalent de valeur revient à dire qu'elle véhicule le même nombre d'unités de compte que le nombre d'unités de compte en lequel sont exprimées la valeur d'une marchandise, la valeur d'une dette, et la valeur d'une réserve de pouvoir général d'achat. Toute substance monnayée n'est pas nécessairement équivalent *général* de valeur, dès lors que la même monnaie de compte peut être simultanément réalisée dans plusieurs substances et qu'il existe des règles légales édictant l'utilisation de certaines substances monnayées pour certains paiements.

Considérée comme objet ou collection d'objets, c'est-à-dire comme une quantité de substances monnayées ou d'équivalents de valeur véhiculant des valeurs déterminées, la monnaie est signe des marchandises ou des richesses. Par définition, un signe est un objet physique qui désigne un autre objet, et un objet ne peut pas être signe de lui-même. Supposons que la monnaie soit signe des richesses et soit elle-même une richesse. Il en résulterait que la monnaie est signe d'elle-même, ce qui est impossible en vertu de la définition du terme « signe ». Il suit que la monnaie n'est pas une richesse³⁶.

En résumé, la monnaie est la valeur matérialisée dans un objet, et simultanément équivalent de valeur en tant qu'objet qui matérialise la valeur, la valeur n'étant détachable de l'équivalent de valeur que par la parole ou l'écriture sans détruire l'équivalent de valeur. Telle est la détermination fondamentale de la monnaie que l'on peut déduire des analyses de Steuart et de Keynes.

Cette analyse de la monnaie permet de séparer deux groupes de relations monétaires: le groupe des relations dans lesquelles intervient seulement la monnaie de compte, et le groupe des relations dans

³⁶ Galiani avait bien vu le rapport de la monnaie aux richesses : « La monnaie n'est pas une richesse, mais l'image de celle-ci et l'instrument pour l'obtenir. » Ferdinando Galiani (1751), *De la monnaie*, traduction et commentaires de Georges Bousquet et J. Crisafulli, Librairie Marcel Rivière et Cie, Paris 1955, p. 96. C'est lorsqu'il traite du pouvoir d'achat de la monnaie, dans le Livre II du *Treatise on Money* « La valeur de la monnaie » que Keynes énonce sans ambiguïté le caractère de signe des richesses de la monnaie : « Un homme ne détient pas de la monnaie pour son propre plaisir, mais pour son pouvoir d'achat – ce qui veut dire, pour ce qu'il achètera. Par conséquent, sa demande n'est pas une demande pour des unités de monnaie en tant que telles, mais pour des unités de pouvoir d'achat. Depuis, cependant, qu'il n'y a plus de moyen de détenir du pouvoir d'achat excepté sous forme de monnaie, sa demande pour le pouvoir d'achat se transforme en une demande pour une quantité de monnaie « équivalente » ...la monnaie de compte est le terme dans lequel les unités de pouvoir d'achat sont exprimées. La monnaie est la forme dans laquelle les unités de pouvoir d'achat sont détenues... » (TM, p. 47 & p. 49). L'objet demandé pour constituer un pouvoir d'achat de richesses, ne peut, par définition, être une richesse, sinon la demande de l'homme serait une demande de richesse et non pas une demande d'unités de pouvoir d'achat de richesses. Si c'est un objet qui n'est pas une richesse, mais qui est une forme, distincte des richesses, qui permet d'acquérir des richesses, la relation de cet objet aux richesses ne peut être qu'une relation de signe à objets désignés par le signe.

Dans le chapitre 13 de la *Théorie générale*, Keynes distingue nettement la monnaie de la richesse en caractérisant la première comme la forme sous laquelle la richesse est détenue, par exemple dans la phrase suivante : « [Le taux d'intérêt] est le prix qui équilibre le désir de détenir la richesse sous forme de monnaie et la quantité de monnaie disponible. » (TG, p. 179). En décrivant cette relation entre la monnaie et la richesse, Keynes est dans la *Théorie générale* dans le droit fil de l'analyse de la monnaie contenue dans le *Treatise*. Mais on ne trouve plus d'énoncés de ce genre dans le chapitre 17 de la *Théorie générale*.

lesquelles intervient la monnaie réelle, l'équivalent de valeur. Comme la monnaie réelle est de la monnaie de compte matérialisée dans une substance, la monnaie de compte intervient également dans les relations de ce dernier groupe. Si l'on réunit ces deux groupes en un groupe unique, appelé « groupe des relations monétaires », la distinction que nous avons introduite conduit à isoler, au sein de ce groupe, le sous-groupe des relations qui ne font intervenir que la monnaie de compte. Le concept de monnaie de Stuart et Keynes permet donc d'étendre le domaine des relations monétaires à la fois aux relations véhiculées par la monnaie de compte, que nous appellerons « relations de valeur » et qui sont toutes des cas particuliers de la relation plus générale de valeur que nous avons étudiée, et aux relations véhiculées par la monnaie réelle, que nous appellerons « relations de paiement ».

Une relation élémentaire de valeur est nouée lorsque deux individus ou deux groupes comparent des valeurs exprimées en monnaie de compte. Cette relation est donc uniquement véhiculée par des expressions linguistiques monétaires, écrites ou orales. Pratiquement, elles sont nouées lorsqu'un salarié ou un groupe de salariés négocie son salaire avec l'entrepreneur, lorsqu'un salarié ou un groupe de salariés compare son salaire avec celui d'un autre individu ou d'un autre groupe, lorsque des échangistes négocient ou comparent les prix, lorsque les entrepreneurs comparent les profits ou les rentabilités, etc. Elles tiennent une place considérable dans les relations économiques par le temps qui y est consacré, par les informations qu'elles transmettent et par les actions qu'elles déclenchent; ces dernières forment le contenu essentiel de ce que l'on appelle « lutte concurrentielle ». A un moment donné de l'existence d'une économie, la réalisation de l'ensemble des relations de valeur et les résultats des actions qu'elles ont contribué à déclencher conduit à l'établissement d'un système de valeurs, sous la forme des salaires nominaux, des prix, des profits, des intérêts, etc. Ce système de valeurs se ramène, on le verra, à l'échelle des rémunérations des individus et des groupes.

Une relation de paiement est une relation par laquelle un individu livre de la monnaie à un autre individu. L'individu à qui il est livré de la monnaie devient « détenteur » de monnaie, ou en est muni. Quant à celui qui livre la monnaie, nous l'appellerons « payeur » : le payeur est celui à qui il revient de décider du paiement. L'ensemble des relations de paiement forme le système de paiements.

La relation de paiement est véhiculée par la monnaie; en ce sens, elle est une relation monétaire. Toute relation de paiement est donc une relation monétaire. Mais la réciproque n'est pas vraie: toute relation monétaire n'est pas nécessairement une relation de paiement, car les relations de valeur ne donnent lieu à aucune livraison de monnaie. Mais, étant donné que la monnaie est de la monnaie de compte matérialisée, toute livraison de monnaie véhicule un certain nombre d'unités de compte.

La présence de relations de paiement dans une économie suppose d'une part que les payeurs soient en état de payer, c'est-à-dire qu'ils détiennent des substances monnayées, et d'autre part qu'ils décident de payer. C'est l'objet de l'organisation des paiements de mettre les payeurs en état de payer. C'est sur la base du système de valeurs qu'ils décident de payer.

Si l'on accepte la loi de Keynes d'après laquelle l'homme répugne à se dessaisir de la monnaie³⁷, le paiement apparaît comme étant la principale décision monétaire d'un individu, car, en payant, l'individu se dessaisit de la forme universelle de la richesse. Toutefois, un paiement est décidé par l'individu sur la base d'un système de valeurs existantes, ou du moins de la partie de ce système de valeurs qui entre directement comme paramètre de sa décision. La décision de fixer des valeurs est elle aussi une décision monétaire, et même si l'on admet que les individus ont la capacité de fixer des valeurs monétaires, leurs décisions en ce domaine ont pour contexte la lutte concurrentielle issue des relations de valeurs. Ce contexte forme le cadre pour la fixation des paramètres de leurs décisions.

³⁷ J. M. Keynes (1936), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, Paris 1975, p. 178. Keynes expliquera ensuite en partie cette répugnance par la méfiance de l'homme envers ses propres conjectures, ce qui conduit ce dernier à conserver la monnaie.

3.1.2. Economie monétaire

Keynes définit l'économie monétaire comme « une économie où la variation des vues sur l'avenir peut influencer sur le volume actuel de l'emploi et non sur sa seule orientation » (TG, p. 10). Il ajoute plus loin que c'est une économie où les prévisions passées peuvent s'avérer fausses et où l'avenir escompté influe sur les actes présents (TG, p.295). Cette définition est adaptée aux buts de recherche qu'il s'était fixé dans la *Théorie générale*. On ne peut toutefois s'en satisfaire car des économies non monétaires tombent, au moins partiellement, sous ce concept d'économie monétaire de Keynes. Il n'est qu'à prendre l'exemple de l'économie soviétique, où les vues sur l'avenir et leurs variations, à travers les directives à 20 ans et les plans quinquennaux, déterminaient largement la situation présente et ses changements.

Cependant, dans le chapitre 17 de la *Théorie générale*, Keynes définit l'expression « économie non monétaire » en écrivant qu'une économie non monétaire est une économie dans laquelle il n'y a « aucune richesse dont la prime de liquidité excède toujours les frais de conservation » (TG, p. 246). A l'analyse, cela signifie qu'une économie non monétaire est une économie où il n'y a aucune richesse qui soit un moyen de conserver la richesse autre qu'elle-même. A partir de là, on peut définir l'expression « économie monétaire » en écrivant qu'on a affaire à une économie monétaire s'il existe au moins une richesse qui soit un moyen de conserver la richesse autre qu'elle-même³⁸.

Dans la mesure où la propriété de la monnaie impliquée dans la loi monétaire de Keynes (la loi de la répugnance de l'homme à se dessaisir de la monnaie), est celle d'être équivalent universel de valeur, et que cette propriété n'est partagée par aucune autre forme de conservation de la richesse, on peut concevoir une économie monétaire comme une économie dans laquelle un équivalent universel de valeur est présent, et qu'il peut être légalement détenu par les individus³⁹. Cette notion d'économie monétaire est partagée par Marx. Pour lui, le critère fondamental d'une économie monétaire n'est pas le paiement monétaire du travail ou la forme monétaire du salaire, mais la présence dans l'économie d'un équivalent général qui implique la forme monétaire du salaire dès lors que la force de travail est une marchandise: « Il est absolument indifférent à l'argent de se convertir en telle ou telle sorte de marchandises. Il est la forme équivalente générale de toutes les marchandises, qui, rien que par leur prix, indiquent déjà qu'elles représentent théoriquement une somme d'argent déterminée, qu'elles attendent leur transformation en argent... Une fois que la force de travail se trouve sur le marché comme marchandise de son possesseur... son achat et sa vente ne présentent donc rien de plus remarquable que l'achat et la vente de toute autre marchandise. »⁴⁰

Comme cela apparaît dans le cas de l'analyse de Marx, la nature 'économie monétaire' d'une économie se déduit de la façon dont est pensée la nature de la monnaie: à la monnaie équivalent général correspond un concept d'économie monétaire comme économie avec présence d'un équivalent général. De même, pour Clower par exemple, à la monnaie comprise comme la marchandise qui s'échange directement contre n'importe quelle marchandise correspond le concept d'économie monétaire pure comme économie dans laquelle une marchandise et une seule s'échange contre n'importe quelle autre marchandise⁴¹. Si l'on reprend cette démarche, la question est de savoir quel concept d'économie monétaire il est possible de tirer de la nature de la monnaie telle qu'elle est pensée par Keynes. Ce concept est donné par le fait qu'« une monnaie de compte naît avec les dettes, qui sont des contrats pour les paiements différés, et les listes de prix, qui sont des offres de contrats pour la vente et l'achat. » (TM, p. 3). Keynes assimile les dettes et les listes de prix à des *contrats* exprimés en monnaie de compte. Une économie monétaire au sens de Keynes apparaît alors comme étant une économie de contrats nominaux⁴². Les contrats nominaux principaux sont les contrats de salaire et

³⁸ Voir Guy Bensimon, « Nature de la monnaie et taux d'intérêt spécifique chez Keynes », *Journées d'études keynésiennes*, Association pour le Développement de l'Economie Keynésienne, Université Pierre Mendès-France, Grenoble 21-22 mai 2001, 38 p.

³⁹ La mention de cette condition est indispensable pour distinguer les économies avec monnaie (du type de l'économie soviétique), mais qui ne sont pas des économies monétaires, des économies monétaires. Sur ce point, voir Guy Bensimon, *Essai sur l'économie communiste*, *op.cit.*, chap. 8.

⁴⁰ K. Marx, *Le Capital*, Editions sociales, L. II, T. 1, Paris 1960, p. 32; voir l'ensemble du passage p. 32.

⁴¹ R. Clower, « A Reconsideration of the Microfoundations of Monetary Theory », *Western Economic Journal*, décembre 1967, pp. 1-8, p. 5.

⁴² Cette interprétation est reprise directement de Reuven Brenner: « ... Keynes était vraiment un 'monétariste'. Les salaires, aussi

les contrats d'échange.

Finalement, on définira une économie monétaire comme une économie dans la laquelle tous les revenus consistent en paiements, c'est-à-dire en livraisons de monnaie réelle. Dans cette définition est inclus le fait que les prix, les salaires, les dettes et le pouvoir d'achat sont exprimés en monnaie de compte. Dans une économie monétaire, où les revenus consistent en livraisons de monnaie, où prix et salaires sont exprimés en monnaie de compte, la détention de monnaie (présente ou future) est une condition nécessaire pour acquérir des richesses ou commander du travail. Cette condition permet la réalisation pleine et entière du caractère d'équivalent de valeur de la monnaie, c'est-à-dire que celle-ci devient, à cette condition, équivalent universel de valeur.

Par construction de la notion d'économie monétaire, dans les conditions d'une économie monétaire, les travaux concrets des individus sont homogénéisés, puisque les rémunérations, qui consistent en quantités de monnaie, sont comparables (on peut dire de toute rémunération qu'elle est supérieure, égale ou inférieure à une autre). « Homogénéiser les travaux concrets » signifie sélectionner un attribut qui est commun aux travaux; cet attribut est le fait qu'à tout travail est associée une rémunération monétaire et par conséquent une valeur exprimée en monnaie de compte, ou encore qu'il est livré à tout individu, en vertu de son travail, de la monnaie.

Dans une telle économie, les biens sont également homogénéisés. Dans la mesure où tous les biens sont acquis contre une livraison de monnaie, les biens sont rendus comparables par la sélection d'un attribut qui leur est commun; cet attribut est le fait même qu'ils ne peuvent être acquis que contre une livraison de monnaie et par conséquent qu'ils ont une valeur exprimée en monnaie de compte.

Dans une économie monétaire, les travaux sont donc rendus comparables par le simple fait qu'ils ont une valeur exprimée en monnaie de compte. La question de savoir pourquoi à tel travail est assignée une valeur supérieure à celle de tel autre, et pourquoi cela est accepté par la société, a été examinée plus haut s'agissant des travaux concrets différents: c'est la hiérarchie des fonctions sociales qui permet de comparer les travaux et explique leur hiérarchie. Il faut ajouter que si l'on a affaire aux mêmes travaux concrets, on peut comparer et apprécier ces travaux à partir de leurs résultats: on peut dire de tel cuisinier, tel tailleur, tel maçon, qu'il « est meilleur » ou « moins bon » qu'un autre, selon des critères admis de tous. Si le produit du travail résulte du concours d'une multitude de travaux concrets, on peut établir le même genre de jugement sur les groupes qui concourent à la fabrication de produits semblables, chaque groupe étant considéré comme un super-individu, leur travail étant appréhendé comme un super-travail concret.

Avec la monnaie de compte comme unité dans laquelle sont mesurés des travaux, un élément nouveau est introduit: les valeurs et les valeurs relatives de tous les travaux sont données et sont susceptibles d'être précisément connues de tous dans la société; aucun travail n'échappe à la possibilité d'être comparé et déclaré être supérieur, égal ou inférieur en valeur à tel autre. La hiérarchie des valeurs du travail est une donnée immédiate, l'environnement dans lequel les individus conduisent leur existence sociale. Elle caractérise la société dans son ensemble, à un moment de son existence.

3.2. La loi de la valeur dans une économie monétaire

Comme on l'a vu dans la première section, la rémunération mesure à la fois le travail et la rétribution. La rémunération est réalisée sous la forme de la livraison des objets monétaires, d'équivalents de valeur, véhiculant un certain nombre d'unités de compte. La mesure du travail est effectuée par le nombre d'unités de compte véhiculé par la monnaie livrée et détaché de cette dernière par le langage. La mesure du travail appartient au système de valeurs, tandis que la rémunération appartient au système de paiements.

La relation de valeur se ramène, dans une telle économie, à la comparaison par deux individus de leurs rémunérations, et est décrite par l'énoncé suivant:

bien que les autres contrats, sont déterminés en termes nominaux parce que cela est une condition pour que le système possède une stabilité interne'. Une économie monétaire doit être caractérisée non seulement par l'existence de la monnaie mais aussi par l'existence de contrats nominaux. Si les contrats nominaux cessaient d'exister, les prix fluctueraient dans tous les sens, la monnaie ne remplirait plus ses fonctions normales, et l'économie cesserait d'être une économie monétaire.» Reuven Brenner, "Unemployment, Justice, and Keynes's 'General Theory'", *Journal of Political Economy*, 1979, Vol. 87, N° 4, pp. 837-850, p. 846.

Si A compare sa rémunération à celle de B, alors B compare sa rémunération à celle de A.

Cette relation est véhiculée par les objets linguistiques que sont la monnaie de compte et le nombre qui lui est associé. Ils véhiculent les informations concernant les rémunérations, et donc les rémunérations relatives, de A et B. Compte tenu des circonstances dans lesquelles cette relation vient à l'existence, la comparaison effectuée par B peut intervenir simultanément à celle de A, peu après, ou un assez long temps après, car il faut tenir compte du temps nécessaire à la transmission de l'information, notamment dans le cas de la comparaison effectuée par des groupes sociaux.

Soit maintenant l'échelle des rémunérations à un moment donné de l'existence d'une société. Cette échelle sera appelée « norme générale d'équivalence ». On peut réduire le système de valeurs d'une économie monétaire à cette norme. On dira qu'il y a équivalence des relations d'échange entre les individus et la société si les rémunérations des individus coïncident, compte tenu du rang de leur travail, avec la norme. La norme est une tendance, qui ne se réalise pas exactement dans la réalité, mais que l'on peut abstraire de façon pertinente pour un temps suffisamment long de l'existence d'une société. Sur cette période, l'équivalence se ramène à la stabilité des rémunérations relatives. Cela signifie que l'échange des biens et des services conserve les valeurs relatives du travail.

L'équivalence est réalisée, dans les économies avec salariés et entrepreneurs, par le mécanisme de la concurrence, qui suppose réalisée (et réalisable) la relation de valeur. Il existe des normes d'équivalence internes aux différents groupes sociaux homogènes et des normes intergroupes. Ainsi, la norme de l'équivalence des relations d'échange des entrepreneurs avec la société est donnée (en théorie du moins) par le taux de profit moyen ou normal du capital, la norme de l'équivalence des relations d'échange des travailleurs avec la société est donnée par l'échelle des salaires nominaux, tandis que la norme de l'équivalence des relations d'échange, des entrepreneurs avec la société d'une part, des travailleurs avec la société d'autre part, est donnée par la norme du partage du revenu total. On peut introduire des répartitions plus fines des groupes sociaux, et donc établir une répartition plus fine de la norme générale d'équivalence, en fonction des buts de recherche que l'on s'assigne (par exemple, norme d'équivalence interne aux entrepreneurs non mondialisés, aux entrepreneurs mondialisés, etc.).

Nous allons maintenant illustrer l'action de la loi de la valeur par quelques exemples.

3.3. Illustrations

Le principe d'équivalence a été énoncé au moins depuis Aristote. Celui-ci, étudiant ce que devrait être la justice dans la cité, parvient à la conclusion que « le juste est, en quelque sorte une proportion », que « dans les relations et les échanges, ce droit de réciprocité maintient la société civile en se basant sur la proportion et non sur l'égalité », cela parce que « le rapport qui existe entre les choses se retrouvera entre les personnes. »⁴³

James Steuart reprend la même idée: dans un contexte où tous les membres d'une société libre sont liés par des obligations réciproques multipliées, où leur dépendance mutuelle est générale - dans un contexte, donc, d'interdépendance générale des individus - « l'économie politique du gouvernement est à sa perfection, lorsque non seulement chaque classe en général, mais même chaque individu en particulier, aide la communauté en proportion des services qu'il en reçoit. Telle est l'idée que j'ai d'une société libre et parfaite: c'est un contrat général et tacite dont il résulte des services réciproques et proportionnels, généralement entre tous ceux qui la composent. »⁴⁴

Hicks, lorsqu'il discute de l'équité du salaire, remarque que, en un certain sens « limité il est vrai du concept d'équité », l'équité dans la fixation du salaire requiert la stabilité de la grille des salaires, c'est-à-dire la

⁴³ Aristote, *Ethique de Nicomaque*, Garnier Flammarion, pp. 129, 133.

⁴⁴ James Steuart, *Recherche des principes de l'économie politique ou Essai sur la science de la police intérieure des nations libres*, op. cit., L. I, T. 1., pp. 148.

stabilité des salaires relatifs⁴⁵.

Ce principe d'équivalence semble avoir une portée universelle (principes de conservation et de symétrie en physique). Comme le remarque Alexandre Zinoviev avant de décrire l'équivalence de l'échange entre l'individu et la société, « Selon toute vraisemblance ce principe d'équivalence est commun à toute la nature. Seuls les mécanismes de sa réalisation changent. »⁴⁶

Dans la société, le mécanisme par lequel se réalise ce principe est la concurrence, qu'elle soit bureaucratique ou libre. C'est un mécanisme de lutte pour la conquête des positions sociales et des richesses qui leurs sont associées. La présence d'une norme d'équivalence plus ou moins officielle et plus ou moins admise par les membres de la société est la marque de la « civilisation » de ces luttes, c'est-à-dire du fait que les luttes se déroulent dans le cadre d'une société stable et durable. Elles consistent à bien des égards à conquérir un rang qui correspond à une certaine position dans la norme d'équivalence.

La concurrence est chez Keynes à l'origine de la stabilité de la hiérarchie des salaires. S'il y a instabilité dans la rémunération relative, il est possible, écrit-il, « de tenir compte de cette difficulté, si elle se présente, en supposant que l'offre de travail et la forme de la courbe de l'offre globale sont sujettes à des variations rapides. » (TG, p. 65). Keynes n'indique pas en quoi, si l'on suppose que l'offre de travail et la forme de la courbe d'offre globale sont sujettes à des variations rapides, cela permet de tenir compte de cette difficulté, à savoir l'instabilité des rémunérations relatives. On peut imaginer les mécanismes suivants. L'instabilité des rémunérations relatives résulte du fait que les salaires nominaux des différentes espèces de main-d'oeuvre ne varient pas dans les mêmes proportions sur une période de temps donnée. Supposons que, les entrepreneurs ayant fixé un certain volume d'emploi sur la base du produit qu'ils en attendent à coût de facteur donné, le salaire nominal d'une catégorie de main-d'oeuvre s'élève subitement. Si l'élasticité de l'offre de travail de cette catégorie de main-d'oeuvre par rapport au salaire nominal n'est pas nulle, il s'en suivra une augmentation de l'offre de travail de cette catégorie de main-d'oeuvre. Dans le même temps, en supposant que cette catégorie de main-d'oeuvre est « fondamentale », c'est-à-dire qu'elle participe à l'emploi dans toutes les industries, le profit attendu par les entrepreneurs, pour le même volume d'emploi mais avec la nouvelle échelle des rémunérations, risque d'être insuffisant pour continuer à offrir ce volume d'emploi, même si le produit attendu ne change pas. Si donc, dans une première unité de temps économique, construite comme « le plus court intervalle de temps après lequel il est possible à l'entreprise de réviser sa décision relative au volume d'emploi à offrir » (TG, p. 68), l'offre de travail croît, dans l'unité de temps qui suit, la demande de travail des entrepreneurs peut diminuer. Mais rien n'indique, sauf à supposer que les différentes catégories de main-d'oeuvre sont interchangeable, que la baisse de la demande de travail se concentrera sur la main-d'oeuvre dont la rémunération relative a augmenté. De plus, la validité du raisonnement précédent suppose que la demande anticipée par les entrepreneurs suite à la hausse de la rémunération relative, diminue. Dans ce raisonnement, la stabilité de la rémunération relative, si on admet qu'elle en est la conséquence, résulte du comportement de la main-d'oeuvre (accroissement de l'offre de travail) et des entrepreneurs (diminution de la demande de travail). La relation de valeur intervient ici en ce que le comportement des entrepreneurs de réduction de leur demande de travail résulte de la comparaison de leur rémunération (profit) à celle des travailleurs dans leur ensemble. Elle intervient aussi dans le fait que les travailleurs augmentent leur offre de travail, ce qui suppose l'accès à l'information sur les nouvelles conditions d'embauche, et la comparaison des salaires relatifs.

Il y a un autre mécanisme, mentionné par Keynes et d'autres auteurs, qui contribue à la stabilité de la rémunération relative et qui résulte directement de la lutte entre les travailleurs pour l'acquisition des biens. Voici ce qu'écrit Keynes à ce propos:

Puisque la mobilité de la main-d'oeuvre est imparfaite et puisque les salaires ne tendent pas à établir une exacte égalité d'avantages nets dans les divers emplois, tout individu ou groupe d'individus qui consent à une réduction de ses salaires nominaux par rapport à ceux des autres individus ou groupes d'individus subit une réduction *relative* de salaire réel qui suffit à justifier sa résistance....

⁴⁵ Cf. J. Hicks, *La crise de l'économie keynésienne*, Fayard, Paris 1988, pp. 105-109.

⁴⁶ Alexandre Zinoviev, *Le communisme comme réalité*, op. cit., p. 100.

En d'autres termes, la compétition autour des salaires nominaux influe surtout sur la *répartition* du salaire réel global entre les groupes de travailleurs et non sur son montant moyen par unité de travail... La coalition entre les travailleurs d'un certain groupe a pour effet de protéger leur salaire réel *relatif*. Quant au niveau *général* des salaires réels, il dépend des autres forces du système économique. (TG, pp. 39, 40)

Sauf dans une communauté socialisée où les salaires sont fixés par décrets, il n'y a aucun moyen de réaliser une réduction uniforme des salaires dans toutes les catégories de la main-d'oeuvre. La baisse ne peut être obtenue qu'au prix d'une série de fléchissements graduels et désordonnés, qu'aucun critère de justice sociale ou d'opportunité économique ne justifie, et qui ne s'accomplissent d'ordinaire qu'après des luttes vaines et désastreuses, où ceux qui se trouvent dans la position de négociation la plus faible pâtissent comparativement aux autres. (TG, p. 271)

Les mécanismes décrits par Keynes dans ces passages sont ceux de la résistance des groupes de travailleurs à la diminution de leur rémunération relative, et ceux de la préservation de leur rémunération relative. Ces mécanismes consistent en luttes des groupes de travailleurs, qui elles-mêmes supposent des comparaisons successives des rémunérations relatives.

Un terrain de prédilection pour l'illustration de ces mécanismes est la concurrence des capitaux. Sous les conditions de libre circulation, les capitaux engagés sont rémunérés au taux de profit moyen. La règle du taux de profit unique suppose en fait que les taux de profit des capitaux ne sont jamais égaux. Ce sont les différentiels de taux de profit qui, par comparaisons successives par les capitalistes de leurs rémunérations relatives, les conduit, en théorie, à déplacer leurs capitaux vers les emplois les plus avantageux⁴⁷. Ce mouvement continu tend à égaliser les taux de profit, mais ne supprime pas les différences.

Conclusion

Dans le concept de valeur que nous avons présenté, la valeur n'est plus une abstraction des marchandises comme chez Marx et les marginalistes, ou une abstraction des individus réduits à une relation de préférence comme chez les néoclassiques, mais elle est une relation, et plus précisément une relation empirique, c'est-à-dire une relation spatio-temporelle entre les objets empiriques que sont les hommes et les groupes d'hommes. L'abstraction intervient ici en tant qu'abstraction d'isolement, c'est-à-dire que nous avons isolé la relation de valeur du reste des relations économiques, ces dernières ayant été elles-mêmes isolées du reste du système économique. Cette relation est à l'origine de la répartition des richesses, et elle s'inscrit dans le cadre obligé de la hiérarchie et des interdépendances sociales pour peu que l'on ait affaire à une société stable et durable sur laquelle on puisse dire quelque chose.

Par cette relation, la valeur des marchandises et des services dépend des positions relatives des échangeurs dans la hiérarchie des fonctions sociales, la technique, les ressources naturelles, l'équipement, l'offre et la demande constituant le contexte, si ce n'est des moyens, de la lutte sociale pour conquérir de nouvelles positions, pour les renforcer et les maintenir ou pour empêcher leur détérioration. L'équivalence est représentée par la conservation des positions relatives des échangeurs dans l'échange.

Cette relation ne peut naître que sur la base d'une comparaison des positions relatives, véhiculée par les indices de rangs dans une économie non-monnaire, comme l'était l'économie soviétique, ou par la hiérarchie des rémunérations monétaires dans une économie monétaire. En ce sens, cette relation ne contient aucune incompatibilité avec la monnaie.

En effet, il est convenu d'opposer la théorie de la valeur à la monnaie⁴⁸, dans le cadre plus général de l'opposition entre l'analyse réelle et l'analyse monétaire⁴⁹. Or, en toute rigueur, il n'y a pas plus d'oppositions

⁴⁷ Sur les mécanismes décrits par Smith, Ricardo et Marx, cf. pour une synthèse Gérard Duménil et Dominique Lévy: « La concurrence classique à la croisée des chemins », *La formation des grandeurs économiques*, sous la direction de Jean Cartelier, Nouvelle Encyclopédie Diderot, PUF, Paris 1990, pp. 209-262.

⁴⁸ Jean Cartelier, « Théorie de la valeur ou hétérodoxie monétaire : les termes d'un choix », *Economie appliquée*, tome XXXVIII, N°1, pp. 63-82.

⁴⁹ Joseph Schumpeter, *Histoire de l'analyse économique*, Vol. I *L'âge des fondateurs*, Gallimard, Paris 1983.

entre valeur et monnaie, entre analyse réelle et analyse monétaire qu'il n'y en a entre la monnaie et les richesses. On l'a vu, la relation de la monnaie aux richesses est celle de signe à collection d'objets désignée par le signe: c'est une relation de correspondance, qui ne contient aucune « opposition ». La séparation entre l'analyse réelle et l'analyse monétaire, ou entre économie réelle et économie monétaire est justifiée à un double titre. D'abord, un certain nombre de relations organisatrices de l'économie ne sont pas des relations monétaires. Même dans une économie monétaire, la relation de propriété, la relation de travail, la relation par laquelle les caractères utiles des marchandises sont constatés, ne sont pas des relations monétaires. Ensuite, il peut être tout à fait justifié de séparer, par abstraction, les phénomènes réels des phénomènes monétaires, en fonction du but de recherche que l'on s'assigne. Par exemple, pour comprendre l'essence de la relation salariale, à savoir qu'elle est la relation par laquelle l'individu membre du groupe surmonte sa séparation d'avec les moyens de subsistance par la présence d'un « payeur » du travail, on n'a nul besoin d'introduire la monnaie, mais il faut en plus en faire abstraction pour capturer sous le même concept les formes non monétaires de salariat, comme par exemple elles existent ou ont existé dans les économies socialistes. D'un autre côté, si l'on veut étudier les lois des phénomènes monétaires dans toute leur pureté, on doit faire abstraction de l'économie réelle. Dans la réalité, les phénomènes réels et monétaires, qui forment les phénomènes économiques, sont imbriqués et s'influencent mutuellement. Pour parler à la façon de Mill, les lois des phénomènes économiques sont entre autres des compositions de lois réelles et de lois monétaires. Mais pour connaître les lois composées, il faut connaître chacune des lois qui entrent dans la composition, ce qui justifie la séparation, par abstraction, des phénomènes réels et des phénomènes monétaires.