

**Extraits de ATTAC (sous la direction de Jean-Marie Harribey),  
Le Petit Alter, Dictionnaire altermondialiste, Paris, Mille et une nuits, 2006,  
pages 181-183, 355-359  
sauf l'annexe inédite**

## **Indicateurs**

L'indicateur le plus courant pour mesurer l'activité économique est le produit intérieur brut (PIB) qui additionne les produits ayant une évaluation monétaire, qu'ils soient marchands ou non marchands, pendant une année. Pour tenir compte de l'évolution démographique, il est souvent exprimé par habitant. Pour les comparaisons internationales, il faut le convertir en parité des pouvoirs d'achat. Comme il est aussi une mesure du revenu monétaire par habitant, il est un peu abusivement assimilé à un indicateur de développement ou de bien-être malgré ses insuffisances. En fait, cet indicateur ne mesure que la seule richesse monétaire (elle-même composée des biens et services marchands et des services non marchands) et intègre des activités que l'on peut considérer comme n'apportant pas de bien-être (productions polluantes, activités destructrices, etc.). Le PIB écarte ainsi de fait près de la moitié des activités humaines et donne une image incomplète, et donc fautive, de la manière dont les sociétés utilisent leurs ressources de travail et la quantité de biens et de services dont elles disposent réellement pour répondre à leurs besoins. Mais, si l'on ajoutait au PIB l'estimation monétaire arbitraire d'activités non monétaires, il augmenterait fortement sans que la quantité de richesses disponibles ne varie d'un iota, puisqu'il n'enregistrerait aucune augmentation réelle de valeurs d'usage produites ; il ne ferait que donner une traduction monétaire à certaines de ces valeurs d'usage qui n'en avaient pas jusqu'alors. Cette estimation peut présenter un intérêt pour avoir une idée de la place des activités ainsi prises en compte, à condition de ne pas vouloir tout estimer monétairement.

*A contrario*, il faut se défaire de l'idée – souvent émise pour critiquer cet indicateur – selon laquelle le PIB augmente chaque fois qu'un accident de la route se produit ou que quelqu'un est malade. Si le PIB augmente à la suite de ces faits, c'est parce qu'on décide de réparer et de soigner : cela n'enregistre certes pas une amélioration du bien-être, mais une restauration sans laquelle le bien-être serait amoindri.

Pour surmonter les insuffisances du PIB, le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) calcule depuis 1990 un indicateur de développement humain (IDH) qui est constitué de trois sous-indicateurs : le revenu par habitant, l'espérance de vie et l'accès à l'instruction. Le PNUD calcule aussi un indicateur sexospécifique de développement humain (ISDH) pour tenir compte des inégalités entre hommes et femmes, un indicateur de la participation des femmes (IPF) et un indicateur de la pauvreté humaine (IPH). Tous ces indicateurs donnent des informations complémentaires au PIB, sans toutefois s'en détacher beaucoup car il y a une forte corrélation avec celui-ci.

Aujourd'hui, parallèlement au PNUD, de nombreux organismes indépendants tentent d'évaluer le bien-être en dépassant l'étroitesse de vue restituée par les seuls indicateurs économiques. Aux États-Unis, Marc et Marque-Luisa Miringoff ont élaboré en 1996 un « indicateur global de santé sociale » en calculant la moyenne de 16 indicateurs partiels, parmi lesquels la santé, l'éducation, le chômage, la pauvreté et les inégalités, les accidents et risques divers. Les Canadiens Lars Osberg et Andrew Charpe ont construit un « indice de bien-être économique » en faisant la moyenne de quatre indicateurs synthétiques : 1) des flux de consommation, 2) des stocks de richesses économique, humaine et environnementale, 3) des inégalités et de la pauvreté, 4) de l'insécurité économique liée au chômage, à la vieillesse et la monoparentalité. En France, le *Réseau d'alerte sur les inégalités* a mis au point le « baromètre des inégalités et de la pauvreté » (BIP 40) qui prend en compte six ensembles de critères : l'emploi et les conditions de travail, les revenus et la pauvreté, la santé, l'éducation, le logement et la justice. Le BIP 40 attribue une pondération deux fois plus élevée à chacun des deux premiers ensembles qu'à chacun des quatre autres. Mesuré sur 25 ans, le BIP 40 établit une tendance à l'augmentation de la pauvreté et des inégalités, bien que le PIB continue de croître.

Des recherches sont également menées pour évaluer la durabilité ou soutenabilité du développement. Depuis 1995, l'institut californien *Redefining Progress* a construit un « indicateur de progrès véritable », le *Genuine Progress Indicator* (GPI). La méthode retenue pour celui-ci consiste à ajouter à la consommation des ménages une estimation monétaire du travail bénévole et du travail domestique et à soustraire une estimation monétaire des dégradations écologiques et sociales. La principale limite de cette tentative tient à l'arbitraire de l'estimation monétaire faite, mais les renseignements fournis donnent cependant une idée de l'écart existant entre l'évolution de la richesse seulement économique et celle de l'ensemble de la richesse sociale : selon la synthèse réalisée par les économistes Jean Gadrey et Florence Jany-Catrice, ces recherches tendent toutes à montrer que, depuis la décennie 1980, un décrochage très net s'est opéré entre l'évolution des PIB et celle du bien-être car les PIB continuent d'augmenter, mais le bien-être diminue.

Corrélat : Croissance, Développement, Inégalités, Parité des pouvoirs d'achat, Richesse, Programme des Nations unies pour le développement, Service non marchand, Soutenabilité, Valeur, Valeur ajoutée

## Productivité

C'est un concept aux contours variables et, de ce fait, sujet à malentendus, voire confusions. Sa définition de base porte sur la productivité du travail qui est le rapport entre la production et la quantité de travail utilisée pour produire. La quantité de travail pouvant être mesurée en nombre de travailleurs ou en heures de travail, on obtiendra la productivité par tête ou la productivité horaire. Dans les deux cas, ce qui figure au dénominateur ne pose pas de problèmes d'évaluation insurmontables. Ce n'est pas aussi simple pour le numérateur. En effet, s'il n'y avait qu'une seule production à évaluer, cela pourrait se faire en quantité physique, en nature. Mais pour calculer une productivité moyenne, il faut additionner des productions de toutes sortes et donc passer par les prix monétaires. Or, ceux-ci varient. Par exemple, à long terme, les prix des produits industriels diminuent. On pourrait donc très bien avoir une productivité évaluée physiquement qui augmente et celle évaluée monétairement qui diminue. Pour démêler cet écheveau, les méthodes statistiques sont très approximatives.

Malgré cela, il est possible d'indiquer des évolutions tendancielle. Entre la phase des « Trente Glorieuses » et celle du néolibéralisme dans les pays développés, il y a une rupture importante. De l'ordre d'au moins 5% par an en moyenne au cours de la première période, les gains de productivité se sont réduits de plus de moitié dans la seconde. Les causes de cette chute sont multiples : notamment, un certain épuisement du taylorisme (épuisement autant social que technique) et la tertiarisation des économies (beaucoup de services ne génèrent que peu de gains de productivité). Toutefois, il faut noter que, depuis la décennie 1990, un redressement de l'efficacité du capital physique, surtout aux États-Unis, s'opère : une efficacité plus grande jointe à une part des profits plus grande dans la valeur ajoutée entraîne un relèvement du taux de profit, principale caractéristique de la période néolibérale.

Comme la production pour une économie entière est évaluée en termes monétaires, il n'est pas possible d'avoir une estimation de la satisfaction retirée de cette production, puisque les valeurs d'usage ne se mesurent pas. On peut donc rencontrer beaucoup de cas où la productivité augmente, mais où le service rendu à l'utilisateur du produit est de moindre qualité. L'exemple le plus connu avait été donné par Ivan Illich : la vitesse réelle est considérablement réduite si l'on additionne tous les temps de fabrication, d'entretien, d'embouteillages, etc., que l'automobile implique. Ce phénomène indéniable était appelé par Illich « contre-productivité », mais cette notion est doublement contestable. D'abord parce qu'elle réintroduit l'idée qu'un indicateur économique comme la productivité pourrait à la fois mesurer la valeur économique et la valeur d'usage ; ensuite parce qu'elle confond l'efficacité productive d'un processus de production et le service que rend le produit qui en sort à son utilisateur ultérieur. Pour désigner le phénomène décrit par Illich, il vaudrait donc mieux parler de « contre-utilité » ou de « désutilité ». Cette remarque méthodologique n'enlève pas la pertinence du jugement d'Illich qui soulignait que certains outils n'étaient pas « conviviaux » et se prêtaient mal à un contrôle démocratique ; selon lui, il existe deux modes de production des valeurs d'usage : un mode laissant les individus autonomes et un mode hétéronome.

La distinction entre productivité par tête et productivité horaire prend son importance quand on introduit la dimension de la durée individuelle moyenne du travail : la productivité par tête ralentit sa progression, voire diminue, si l'on baisse le temps de travail pour embaucher, ce qui, pour une même production, n'est pas le cas de la productivité horaire. Cette dernière est, de toute façon, le seul indicateur de l'efficacité productive humaine, tout en ne disant rien de la répartition du travail accompli (travail concentré sur quelques-uns ou réparti entre tous) ni de l'économie ou du gaspillage des éléments matériels entrant dans la production, ni de la préservation ou de la dégradation environnementale. Ceux qui prônent la diminution de la productivité du travail confondent ces deux indicateurs : le ralentissement de la productivité par tête, voire sa diminution, peut être un choix de la société tout en recherchant un gain de la productivité horaire, si cela exprime un mode de vie moins dispendieux et un souhait de travailler moins longtemps, mais efficacement. La régression conjointe des deux indicateurs signifierait au contraire une régression sociale d'ensemble, avec d'ailleurs vraisemblablement des retombées négatives au niveau de l'écologie.

La campagne du patronat et des gouvernements pour augmenter le temps de travail, outre son caractère de classe, montre toute son absurdité : cela conduirait à diminuer la productivité horaire du travail pour la simple raison qu'on est moins efficace la 36<sup>e</sup> heure que la 35<sup>e</sup>, *a fortiori* la 40<sup>e</sup> ou la 45<sup>e</sup> que la 35<sup>e</sup>. La preuve en est que la productivité par tête est plus forte aux États-Unis qu'en France parce que la durée du travail y est plus grande, alors que c'est l'inverse pour la productivité horaire.

La notion de productivité est utilisée aussi par les économistes néoclassiques à propos du capital. Mais on est alors sur un terrain glissant, car parler de productivité du capital peut laisser croire que le capital produit de la valeur nouvelle, ce qui est faux. Tout au plus peut-on parler en toute rigueur d'efficacité des équipements productifs. Il serait plus juste de mesurer cette efficacité par l'inverse de ladite productivité du capital, qui est le coefficient de capital exprimant la quantité de capital nécessaire par unité produite. Par extension, certains

économistes, voire certains écologistes, parlent de productivité des ressources naturelles, ce qui n'a aucun sens parce que les ressources ne produisent rien. Elles sont soit fournies directement par la nature (lumière solaire, air), soit rendues utilisables par le travail humain (extraction, traitement, etc.).

Les économistes néoclassiques ont l'habitude de désigner la productivité du travail par l'expression « productivité apparente du travail », ce qui, encore une fois, n'a aucun sens quand on a intégré l'idée que seul le travail crée de la valeur, et quand on ne confond pas un phénomène et ses causes. Il est donc essentiel de cerner et de distinguer les causes de l'augmentation de la productivité du travail et le cadre dans lequel les hommes produisent, et sans lequel ils ne le pourraient pas. Ainsi, les causes de l'augmentation de la productivité du travail sont surtout : le perfectionnement des techniques, l'amélioration du savoir et du savoir-faire, les transformations de l'organisation du travail et l'intensification du travail. Ces deux dernières causes, et particulièrement la dernière, sont le plus souvent néfastes pour les travailleurs, mais il ne faut pas assimiler toute amélioration de la productivité à l'intensification du travail. Par ailleurs, les ressources naturelles sont un élément indispensable de la production, et la dégradation ou l'épuisement des ressources menaceraient celle-ci. Le cadre naturel est indispensable, mais la notion de productivité ne s'y applique pas. S'applique au contraire la notion d'intensité de la production en ressources naturelles ou encore en énergie.

Les manuels d'économie parlent aussi de l'augmentation de la « productivité globale des facteurs ». Cette notion désigne la part de la croissance économique qui est expliquée par le progrès technique, au-delà de l'augmentation de la quantité de travail utilisée et de celle de la quantité de capital physique utilisée.

Enfin, il faut cesser de croire que la productivité est imputable à tel ou tel individu, car elle est une œuvre collective. De plus, celle qui est enregistrée en un endroit ou dans un secteur donnés ne peut être imputée à celui-ci ou celui-là totalement. En effet, la productivité est calculée avec, au numérateur, une production évaluée monétairement par le biais des prix. Or, les prix à l'échelle internationale ne reflètent pas les contenus en travail à cause d'écarts de salaires souvent supérieurs aux écarts de productivité. Donc, « nos » gains de productivité incorporent une part de valeur engendrée par d'autres que nous. Pour corriger cette distorsion, l'aide gratuite aux pays pauvres serait une façon de leur restituer une part de « nos » gains indûment enregistrés à cause d'un échange inégal.

Corrélat : Échange inégal, Indicateurs, Intensité, Néoclassique (Théorie), Productivisme, Taylorisme, Richesse, Temps de travail, Travail, Trente Glorieuses, Valeur

## Valeur

Dans le langage courant, et même dans les livres d'économie, « valeur » et « prix » sont souvent employés l'un pour l'autre. D'ailleurs, dans la réalité, on ne peut observer qu'une seule catégorie : les prix monétaires. Pourquoi alors introduire un autre concept, celui de valeur ? La catégorie de prix ne suffit-elle pas pour rendre compte des échanges de marchandises ? Deux réponses contradictoires sont fournies par les théoriciens.

Selon les économistes néoclassiques, les prix résultent d'une confrontation de l'offre et de la demande sur le marché et, dans un système concurrentiel, les rapports entre les prix des différentes marchandises (on les appelle les prix relatifs) sont le reflet des utilités marginales respectives de ces marchandises (marginales, car le supplément de satisfaction retirée d'une consommation diminuant au fur et à mesure que la consommation augmente, un individu continue à échanger du bien A contre du bien B tant que les utilités marginales relatives ne sont pas égales aux prix relatifs). Dans cette vision, n'interviennent à aucun moment les conditions sociales de la production, puisqu'il est supposé que les prix sont « donnés » par le marché spontanément équilibré.

Dans une tout autre perspective, suivant l'intuition qu'Aristote avait eue, Smith, Ricardo et Marx cherchent à faire apparaître ce qui, derrière les prix monétaires, est le déterminant fondamental de la valeur des marchandises. Pour cela, ils distinguent la valeur d'usage et la valeur d'échange des marchandises. La valeur d'usage est la raison pour laquelle une marchandise est produite et ensuite achetée, mais elle n'est pas susceptible d'être mesurée. Un bien ou service non marchand de même qu'un bien produit et consommé par un même individu (donc un bien non monétarisé) ont évidemment aussi une valeur d'usage.

La valeur d'échange (parfois appelée aussi valeur économique, ou monétaire, ou tout simplement valeur) est le rapport dans lequel deux marchandises vont s'échanger : elle dépend de trois séries de facteurs s'emboîtant les uns dans les autres pour expliquer les prix :

- 1) à la base, la quantité moyenne de travail nécessaire à la production dans une société donnée : sans autre précision, c'est la « valeur-travail » ;
- 2) ensuite, l'application d'un taux moyen de profit exigé par les capitalistes au prorata du capital qu'ils ont investi, compte tenu du rapport de force qu'ils imposent dans la société : cela donne le « prix de production » ;
- 3) enfin, les fluctuations de l'offre et de la demande sur le marché qui aboutissent à un « prix de marché ».

Cette théorie, qui fait du travail la source de la valeur à l'échelle de la société, est appelée théorie de la valeur-travail, bien que l'on sache (à cause du point 2 ci-dessus) que les prix individuels ne sont jamais proportionnels à la quantité de travail incorporé dans chaque marchandise. Son intérêt est avant tout de dévoiler les rapports sociaux, plus que de donner une indication du niveau des prix qui n'est que tendancielle (la valeur des marchandises diminue au fur et à mesure qu'augmente la productivité du travail). À défaut de preuve irréfutable, toujours impossible à obtenir en sciences sociales, cette tendance est d'ailleurs le seul argument logique opposable aux théoriciens néoclassiques qui n'ont jamais accepté la théorie de la valeur-travail à cause de sa portée critique : si la tendance à la baisse des besoins en travail pour produire se poursuivait jusqu'à zéro parce que les hommes seraient infiniment productifs, la valeur de la production serait nulle et aucun revenu ne serait distribué, puisque l'abondance règnerait. Fiction, bien sûr, car non réalisable et sans doute non souhaitable, qui n'a de vertu que de mettre en relation travail et valeur. La place grandissante prise aujourd'hui par la connaissance, et donc le travail intellectuel, dans le processus productif n'infirme d'ailleurs pas cette conclusion.

En d'autres termes, dans le secteur capitaliste, le marché valide le travail « utile » au regard de la demande solvable, et il rejette dans l'« inutile » celui dont le résultat ne trouve pas preneur. C'est ce point qui crée souvent, dans le discours dominant, l'illusion que la valeur est créée par l'échange sur le marché. Dans le secteur non marchand, la richesse produite par le travail est validée par une décision collective. Le combat socio-économico-écologique de l'altermondialisme pour une « démarchandisation » de la société s'appuie sur cette théorie, dont les fondements ont été posés par l'économie politique et sa critique.

Dans l'esprit des économistes classiques, en aucun cas la valeur d'usage n'est réductible à la valeur d'échange, ni la richesse à la valeur. Au contraire, dans la problématique de la théorie néoclassique construite ultérieurement en réaction à l'hypothèse classique, la valeur d'échange et la valeur d'usage ne font qu'un (de même que, pour elle, la richesse se réduit à la valeur monétaire), ce qui permet deux coups de force idéologiques. D'une part, celui d'exclure du champ de l'analyse économique les conditions sociales de la production, c'est-à-dire les rapports sociaux ; il ne reste plus que des individus rationnels (des *homini aeconomici*), autonomes car coupés de tout environnement social et, évidemment, qui ne sont ni exploités ni exploités. D'autre part, celui de considérer comme illégitime et parasitaire tout champ d'activité non marchand, et de tenir alors pour indispensables sa privatisation et sa marchandisation.

La remise en cause de la marchandisation passe donc par la réhabilitation des formes de richesses qui pour beaucoup sont non marchandes (comme l'éducation et le service de santé), voire non monétaires (les productions domestiques ou réalisées dans le cadre d'un bénévolat).

Une controverse existe au sujet de la « valeur » des éléments naturels (lumière solaire, air, ressources, etc.). Les économistes néoclassiques pensent qu'ils ont une « valeur économique intrinsèque » et qu'il suffit de créer un marché pour la révéler dès lors que des droits de propriété sur la nature seraient instaurés. Certains écologistes, plus évasifs, parlent de « valeur intrinsèque ». D'autres écologistes enfin, se référant à la distinction entre valeur d'usage et valeur d'échange, réfutent ces idées : les biens naturels ont une valeur appartenant à un autre registre que l'économie, et si, en dehors de tout usage, on fait le choix de préserver les équilibres des écosystèmes, c'est au nom de « valeurs » qui ne ressortissent pas à l'économique, mais à l'éthique ou au politique. Ainsi, la valeur d'usage de l'air est incommensurable à quoi que ce soit. Lorsque des ressources naturelles sont exploitées par l'homme, le travail les fait entrer dans le domaine de l'économie, leur conférant une valeur d'échange qui n'a, comme pour toute marchandise, rien à voir avec leur valeur d'usage non mesurable. Autrement dit, les ressources naturelles sont des richesses et elles n'acquiescent éventuellement de valeur économique que par l'intervention du travail humain (une ressource gisant au fond des océans n'a aucune valeur économique si elle est inaccessible ou si l'on ne va pas la chercher).

Sur un autre plan, certains économistes soucieux d'écologie, tel Robert Ayres dont les travaux sont repris en France par l'écologiste Yves Cochet, pensent que les éléments naturels créent de la valeur économique au même titre que le travail et le capital. Cela est contestable pour plusieurs raisons. C'est d'abord une transposition de la théorie économique néoclassique qui fait du capital une source de valeur. Ensuite, considérer à juste titre que les ressources naturelles ou l'énergie sont indispensables à la production de richesse et de valeur nouvelles par le travail n'induit pas qu'elles créent elles-mêmes de la valeur. Et les rentes et profits que perçoivent les propriétaires des ressources naturelles et du capital ne mesurent en rien la prétendue valeur créée par ces « facteurs de production ».

La polysémie du mot « valeur » doit enfin être repérée : situer l'origine de la valeur d'échange des marchandises dans le travail est parfois confondu avec le sens et la valeur (au sens philosophique) assignés au travail. Or, la théorie économique dite de la valeur-travail n'implique pas la sacralisation du travail. Mais, comme l'ont montré notamment Marx, Weber et Polanyi, l'avènement du capitalisme contraint les hommes à aliéner leur temps de vie en même temps que le produit de leur travail, il transforme ce travail en une sorte de marchandise, et, pour ce faire, consacre le marché comme constituant de l'ordre social. Il n'est pas surprenant alors que le travail soit d'autant plus « valorisé » par l'idéologie dominante qu'il est bafoué dans la réalité.

Corrélat : Capitalisme, Connaissance (Économie de la), Profit, Répartition, Richesse, Travail, Valeur ajoutée

## Valeur ajoutée

C'est la valeur créée au cours d'un cycle de production. Elle est calculée en faisant la différence entre la valeur monétaire de la production et la valeur monétaire des éléments matériels qui ont servi à la production.

Les cadres de comptabilité nationale, qui sont des systèmes de statistiques intégrés, donnent des informations concernant bon nombre de grandeurs économiques : production, revenu, investissement, variables financières, etc. « Intégré » signifie que les données sont reliées les unes aux autres. Voici comment les choses se présentent (les chiffres sont ceux de la France en 2003, exprimés en milliards d'euros) :

1) La première grandeur est la *production*, au sens de la somme des chiffres d'affaires des entreprises augmentés de l'activité productive de certains agents comme l'État et les ménages, soit un montant de 2 842. Cette notion est très rarement utilisée en tant que telle.

2) Mais on la prend pour lui soustraire les *consommations intermédiaires*, c'est-à-dire les achats de matières premières et énergétiques faits auprès d'autres entreprises. L'idée est que, par exemple, la tôle de la carrosserie d'une voiture ne peut être comptée deux fois, une fois comme production de son fabricant, une autre comme production du fabricant de la voiture. Cette soustraction réduit la production d'environ de moitié, ainsi ramenée à 1 426. Augmentée des impôts indirects nets de subventions sur les produits (taxe sur la valeur ajoutée (TVA), taxes sur les produits, pétroliers, les alcools, les tabacs...), qui s'élèvent à 159, on obtient le *produit intérieur brut* (PIB), soit 1 585. Le terme « production » a donc cédé la place à celui de « produit », mais continue à être utilisé dans le langage courant (on parle, par exemple, de la production de la France cette année, ce qui signifie le PIB). Le PIB est donc égal à la *valeur ajoutée brute* mesurée *aux prix du marché* (car incluant les impôts indirects nets de subventions).

3) On peut, ensuite, retrancher une mesure de l'usure des biens capitaux (constructions, machines, ...) qui résulte de leur usage (on parle aussi d'« amortissements »). On obtient le *produit intérieur net* (PIN), soit 1 382, égal à la *valeur ajoutée nette aux prix du marché*. La valeur ajoutée nette correspond donc au flux nouveau de valeur qui a été engendré par le travail au cours d'une période donnée. C'est elle qui est ensuite répartie sous forme de revenus monétaires.

Comme toutes les autres composantes (matières premières, usure des machines...) ont été soustraites, le PIN est égal au total des revenus des salariés, des indépendants et de la propriété du capital, dits *revenus primaires*. Une partie de ces revenus est transférée à l'État par l'impôt.

On a fait jusqu'alors abstraction des flux de revenus entre la France et le reste du monde. Ils existent dans les deux sens, revenus payés ou perçus. Il s'agit de salaires mais, surtout, de revenus du capital. La France paie 76,3 de revenus à l'étranger et perçoit environ le même montant. Si l'on ajoute et retranche respectivement ces flux au PIN, on obtient le *revenu national* (« national » s'oppose ici à « intérieur »).

Bien que la faiblesse des productions et revenus d'individus ou de pays signale des situations de misère, on ne peut identifier le PIB à un indicateur de bien-être. Néanmoins, les enjeux politiques sous-jacents à ces mesures sont importants. Les comptabilités nationales ne contiennent pas de statistiques d'inégalités, mais distinguent les revenus du capital et du travail. Par exemple, la controverse autour de la réforme des retraites a conduit à la discussion portant sur le partage de la valeur ajoutée entre salaires (dont les cotisations sociales) et profits. Par ailleurs, les exigences d'équilibre des comptes de l'État sont mises en avant afin de justifier le contrôle des dépenses sociales, d'éducation et de recherche. Il est ainsi fait appel à ces systèmes statistiques. Plus généralement, ils sont des outils fondamentaux dans l'étude du fonctionnement du capitalisme et de ses transformations dans le néolibéralisme.

Corrélat : Indicateurs, Profit, Répartition, Richesse, Salaire, Valeur

## Annexe

Qu'enregistrerait l'indicateur PIB si la production était réorientée vers la qualité, la soutenabilité, tant sociale qu'écologique ? Augmenterait-il ? Diminuerait-il ? Resterait-il stable ?

Il n'y a pas de réponse *a priori* à cette question. Si l'on raisonne sur la production d'une seule marchandise qui serait obtenue dans des conditions de productivité moindre parce que la recherche de sa qualité exigerait plus de travail vivant et plus de moyens de production (outils et ressources), sa valeur unitaire augmenterait. On ne peut savoir à l'avance si celle-ci serait plus ou moins proportionnelle à la diminution de la production. Le résultat de la multiplication (quantité x prix) est incertain. Par exemple, si toute l'agriculture devenait biologique, la productivité du travail agricole diminuerait, mais la valeur unitaire de chaque produit augmenterait.

Si l'on regarde ce qui se passerait à l'échelle globale d'une économie, la conclusion est également incertaine. Car le raisonnement « toutes choses égales par ailleurs », qu'affectionnent particulièrement les économistes néo-classiques, est irrecevable. En effet, toutes les productions sont interdépendantes (beaucoup de produits servent souvent d'intrants et pas seulement de produits finaux). Pour savoir quel serait le résultat en termes de PIB d'une amélioration de la qualité de la production, il faudrait 1) faire fonctionner le tableau d'échanges inter-industriels (matrice de Léontief), 2) agréger de multiples productions qui vraisemblablement diminueraient en quantité mais dont la valeur unitaire augmenterait.

Si on faisait intervenir les échanges de cette économie avec l'extérieur, on ne pourrait non plus rien dire *a priori* de leur résultat car tout dépendrait de comment seraient reçus à l'international ces nouveaux produits de meilleure qualité, plus écologiques et fabriqués plus socialement. Si, enfin, toutes les économies du monde devenaient en même temps sociales et écologiques, on est ramené au raisonnement de départ.

Un autre élément est souvent omis par beaucoup de commentateurs du PIB et de ses insuffisances : le PIB contient le produit marchand *et* le produit non marchand (en France, environ un quart du PIB total). L'amélioration de la qualité de la production peut aussi passer par la hausse de la part de la production non marchande, le plus souvent répondant à des besoins « qualitatifs » (éducation, culture, santé, etc.). L'augmentation de ces services est souhaitable alors qu'il faudrait diminuer la production d'armes, celle d'automobiles, celle d'agriculture intensive, surtout avec OGM, etc.

Il résulte de tout cela que lorsqu'on revendique qu'il y ait dans tous les pays un salaire minimum correspondant à un pourcentage du PIB, cela ne signifie pas que les critiques par rapport à cet indicateur disparaissent. Mais, comme il n'y a pas de revenus monétaires qui ne soient engendrés par le travail productif, il y aura toujours un revenu global, contrepartie du produit intérieur net, lui-même égal au PIB moins les amortissements. Et, tant qu'à faire, mieux vaut que ce soit un PIB dont le contenu soit bon.