

Les Possibles - No. 30 - Hiver 2021

Crises du capitalisme et nouveau travail en miettes

vendredi 14 janvier 2022, par [Jean-Marie Harribey](#)

En 1956, le sociologue Georges Friedmann publiait un ouvrage devenu un classique : *Le travail en miettes* (rééd. Gallimard, Idées, 1964). On était en plein boom des Trente Glorieuses, période où le taylorisme était introduit sur les chaînes de production industrielle dans tous les pays capitalistes développés. « Les Temps modernes » de Charlie Chaplin (1936) avaient déjà immortalisé les méfaits du travail à la chaîne sur la condition ouvrière. C'était le prix à payer du développement économique, de la hausse de la productivité du travail et du pouvoir d'achat et de l'accès à la consommation de masse : ainsi, le capital pensait anesthésier le prolétariat et faire oublier la crise de 1929 et ses conséquences tragiques de la Seconde Guerre mondiale.

Il est devenu courant d'entendre que le monde est entré aujourd'hui dans sa troisième révolution industrielle qui a pour nom *numérique, robotique, intelligence artificielle...* Les chantres du capitalisme y voient la promesse d'une nouvelle ère de croissance économique et de prospérité. Et, s'il n'y avait pas la catastrophe climatique, l'épuisement de la planète et l'aggravation des inégalités de toutes sortes comme de multiples épées de Damoclès sur la tête de cette pauvre humanité, qui ne se pâmerait pas devant une telle perspective ?

De surcroît, la pandémie du Covid-19, zoonose largement imputable au mode de développement capitaliste [1], est venue mettre au jour l'état d'impréparation des sociétés riches et pauvres face à un risque que les systèmes hospitaliers, mis à mal par les politiques néolibérales et même soumis à des critères de rentabilité profondément délétères, avaient beaucoup de peine à contenir. L'absurdité de la « logique » du profit est une fois de plus révélée par le maintien de brevets sur les connaissances qui permettent de mettre au point des vaccins et sur les vaccins eux-mêmes : les virus continueront de se propager au rythme de la mondialisation du capital et des échanges et se joueront du quasi-monopole des protections en vigueur tant bien que mal dans les pays riches, pendant que les pays pauvres verront s'évanouir toute possibilité de solidarité.

Dès lors, il est bienvenu de se demander quel est l'état du capitalisme malgré la révolution technique et quelles sont les répercussions de celle-ci sur le

travail. Nous consacrons le dossier de ce numéro des *Possibles* à ces deux questions. Le capitalisme est-il en crise ou connaît-il des crises ? Dans un premier article, Gérard Duménil et Dominique Lévy estiment que, au regard des critères strictement économiques, le capitalisme n'est pas en crise. Leur diagnostic s'appuie sur le cas des États-Unis, qui restent encore la principale économie du monde. Si la rentabilité du capital que l'on peut constater ne s'y érode plus, cela est dû à la diminution de l'impôt sur les sociétés. C'est sans doute le signe qu'il faut voir plus loin que l'économie, notamment du côté de l'évolution des rapports de classes au sein du capitalisme managérial.

Pour sa part, François Chesnais propose une analyse de la conjoncture mondiale : inflation sur les matières premières, les denrées agricoles, l'énergie et les produits intermédiaires, rendement erratique des actifs financiers, sur fond de stagnation de la progression de la productivité du travail qui pourrait expliquer une baisse de la rentabilité du capital aux États-Unis. La discussion reste donc ouverte sur cette question.

Sans doute, faut-il distinguer les perspectives de court et de long terme. Michel Cabannes montre que les politiques monétaires qui ont été menées pendant la phase néolibérale du capitalisme ont varié, pas seulement pour pallier les soubresauts conjoncturels, mais plus fondamentalement pour peser sur la « néolibéralisation » du capitalisme. Ce qui signifie que le néolibéralisme n'est pas un état

mais un processus sur lequel les politiques agissent, ainsi que, derrière elles, les forces sociales dont les intérêts dominant ou s'aiguisent constamment. D'où le passage de politiques monétaires d'austérité à des politiques accommodantes pour enclencher ou assurer ce processus.

Après ces trois articles d'économistes, la sociologue Danièle Linhart analyse le passage du taylorisme évoqué ci-dessus, qu'elle nomme « mécanique », au taylorisme « numérique ». Au travail en miettes de Chaplin et Friedmann succède ce qu'on pourrait appeler ici « un nouveau travail en miettes ». En effet, reprend-elle, « le numérique a permis de diffuser dans l'organisation du travail la logique taylorienne », à coups de procédures et de méthodes qui mettent les travailleurs sous la pression d'un lien encore plus étroit de subordination, à l'aide de logiciels informatiques de management. L'objectif de concentration du pouvoir et du savoir inhérent au taylorisme est donc toujours en ligne de mire.

En reprenant un chapitre de son dernier livre [2], Thomas Coutrot s'interroge ensuite sur le pronostic de la fin du travail en temps de révolution numérique. Il met en doute cette assertion. D'abord, parce que trop de confusions entourent cette prétendue révolution. Ensuite, parce que la vision du futur qu'avait Marx dans ses *Grundrisse* peut être contestée, au nom même de la théorie de la valeur de celui-ci, qui reste pertinente : la loi de la valeur est un « moulin de discipline », capitaliste s'entend. Aussi, il conclut que l'Internet produit « tout et son contraire : le pire et le meilleur » sur le travail.

Le sociologue Patrick Cingolani actualise un article qu'il avait publié dans la revue *AOC*, dans lequel il montre que, au sein du capitalisme de plateforme, les interactions sociales se transforment et les rapports de travail se « désinstitutionnalisent et se déterritorialisent ». Cependant, des luttes pour la réappropriation par les travailleurs du numérique commencent à émerger, qui font état de « la possibilité éventuelle d'une auto-organisation par le numérique et la possibilité de formes de travail *en commun* pouvant éviter le labeur fastidieux de l'organisation ».

L'ergonome Thérèse Villame examine les enjeux du télétravail sur le travail féminin. Elle met le phare sur la période de la pandémie du coronavirus, pendant laquelle le télétravail s'est développé, et où on a constaté que les femmes étaient sur-représentées par rapport aux hommes dans le télétravail de trois jours ou plus par semaine. Surcharge et épuisement de beaucoup d'entre elles sont venus s'ajouter aux stéréotypes habituels sur « l'obligation d'être disponibles aux autres ». Il s'ensuit que la conciliation entre les sphères professionnelle et familiale est un enjeu politique et social, afin que cesse l'invisibilité des femmes.

Guillaume Tiffon analyse en sociologue ce qu'il nomme « les dislocations contemporaines du travail » consécutives à la numérisation, à la « liquidité » et la pénibilité du travail. Pour cela, il s'intéresse au cas des cadres et des chercheurs dans l'industrie, pour lesquels la pression s'exerce de plus en plus fortement à cause de cette transformation technique. Avec l'organisation par projets, tout se disloque, des aspirations des individus jusqu'à leurs corps. Il ne s'agit pas de problèmes personnels, mais bien de sujets politiques dont la prise en charge est « inappropriée ».

Tout se disloque, au point que même un journal pourtant largement contemplatif devant les transformations imposées par le capitalisme néolibéral comme *Le Monde* s'interroge dans un Hors-Série consacré aux « révolutions du travail », qu'Alain Véronèse présente : un nouveau spectre hanterait le monde, l'ubérisation, selon l'éditorialiste du journal. C'est dire que le danger se précise !

Pourtant des ébauches alternatives émergent. Jean-Marie Harribey fait un compte rendu du livre dirigé par Daniel Bachet et Benoît Borrits, consacré au « dépassement de l'entreprise capitaliste ». Ce livre rassemble les débats s'étant déroulés lors d'un séminaire de la Bourse du travail et des groupes parisiens du Réseau Salarial. Réunissant économistes, sociologues, juristes et comptables, le livre donne à voir les principales discussions autour d'une nouvelle économie et sociologie de l'entreprise à promouvoir. Il provoque aussi des questions que soulève l'auteur de la recension.

La partie Débats de la revue s'ouvre sur un texte de Thierry Pouch qui s'interroge sur la possibilité de concilier la lutte contre le réchauffement du climat et la mondialisation commerciale, telle qu'elle est conduite par l'Organisation mondiale du commerce. Le *Green Deal* européen ou états-unien est-il susceptible de tempérer la « quête de puissance normative » et les risques qui lui sont attachés ? « En se parant de vertu climatique, l'UE entend conduire le monde vers une neutralité carbone, et revêtir ainsi les habits de chef de file d'un avenir radieux, une sorte d'État-citoyen du monde, dans le droit fil de l'histoire de l'Occident qui a consisté à universaliser son point de vue. Une telle posture dissimule mal en réalité le déclasserement de l'UE dans le monde... ».

Ces derniers mois et années ont vu les discussions sur les fragmentations sociales devenir plus âpres au fur et à mesure que les inégalités s'aggravaient et que les discriminations de tous ordres se croisaient et se renforçaient mutuellement. Marie-Claude Bergouignan prend ses distances avec l'abandon du concept de classes sociales : il convient de le renouveler pour tenir compte de « la reconstruction des frontières entre cadres et ouvriers, frontières que certains avaient supposé abolies ». « L'effritement de la société salariale a remis en cause les acquis et les régulations du modèle social. Il n'a pas pour autant aboli les *identités de classe, temporelle et culturelle*. » Elle examine alors la pertinence de l'hypothèse de fragmentation symbolique et de l'intersectionnalité. Elle conclut en mettant en évidence les « paradoxes de l'universel » au moment où prend corps l'impératif du « commun ».

Le professeur de médecine André Grimaldi se livre à un vibrant plaidoyer en faveur d'une « vraie Grande Sécu à 100 % pour un panier de soins et de prévention solidaire sans dépassement d'honoraires, c'est-à-dire sans assurance complémentaire mais seulement avec des assurances supplémentaires pour les prestations qui ne relèvent pas de la solidarité ». À la fin de son article, un encadré rédigé par Jean-Marie Harribey présente le livre d'André Grimaldi *Un Manifeste pour la santé 2022*.

Dominique Dubois propose une recension d'un court essai du sociologue Alain Bihr, *Face au Covid-19*, qui dresse un bilan de près de deux années de la crise sanitaire qu'il rattache à une crise générale du capitalisme et à la panne politique des forces anticapitalistes.

Enfin, les économistes Philippe Quirion et Behrang Shirizadeh reviennent sur la question des scénarios énergétiques et répondent par là-même aux remarques critiques qu'avait apportées [Jacques Rigaudiat dans le précédent numéro](#). C'est l'occasion pour eux de donner des précisions sur des questions techniques au moment où les derniers rapports de négaWatt, de l'Ademe ou du RTE et les études du CIRED sont mis en débat public.

On ne sait peut-être pas dire avec certitude si le capitalisme est « en crise ». Finale, sûrement pas, multidimensionnelle assurément. En tout cas, il est devenu suffisamment absurde et ses thuriféraires suffisamment cyniques pour que des alternatives à la gabegie énergétique et écologique d'un côté, et au « nouveau travail en miettes » de l'autre, soient à l'ordre du jour.

Notes

[1] Voir notamment Michel Aglietta et Sabrina Khanniche, « [La vulnérabilité du capitalisme financiarisé face au coronavirus](#) », *La Lettre du CEPII*, n° 407, avril 2020 ; Jean-Marie Harribey, « [La crise est plus systémique que conjoncturelle](#) », 5 mai 2020 ; *En finir avec le capitalovirus, L'alternative est possible*, Paris, Dunod, 2021.

[2] Thomas Coutrot, *Libérer le travail, Pourquoi la gauche s'en moque et pourquoi ça doit changer*, Paris, Seuil,

2018.

Dossier : Le travail en temps de crises

Le capitalisme est-il en crise ?

vendredi 14 janvier 2022, par [Dominique Lévy](#), [Gérard Duménil](#)

Cet article tente d'apporter une réponse à l'ambitieuse question qui nous a été posée : le capitalisme est-il en crise ? En en prenant les termes au pied de la lettre, la réponse est négative : le capitalisme « traverse » des crises mais « n'est pas » en crise. La gravité de la situation mondiale en ce début du XXI^e siècle se situe moins dans la menace d'une crise économique majeure, en dépit de la covid, ou dans la poursuite d'une crise jugée permanente, que dans l'approfondissement et l'inflexion de tendances historiques profondes tristement célèbres, dont le réchauffement climatique est la plus grave, mais prise dans le magma de relations de classes, de rivalités internationales politiques et économiques, de hausse des inégalités, d'exodes de populations fuyant pauvreté et oppression, de divorce des gouvernants vis-à-vis de leurs administrés, de mort des utopies et de montée des populismes. Tout tient à tout dans cette crise-là.

Les trois premières sections répondent sans détour à la question de l'existence « d'une crise » économique et du traitement « des crises » qui surviennent mais sont surmontées ; la quatrième donne les clefs d'interprétation de cette dynamique des crises et sorties de crises, et des tendances sous-jacentes ; la cinquième les impute aux dynamiques d'un « capitalisme managérial néolibéral » ; la sixième reprend sur cette base les thèmes de la croissance et des crises, auxquels vient s'ajouter la hausse des inégalités ; la septième étend cette problématique au plan de l'hégémonie internationale des États-Unis.

Au cœur de notre analyse se trouve l'économie et la société états-uniennes, quoique replacées dans un contexte mondial. Il y a à cela deux raisons. L'une de fond : les États-Unis sont encore le pays dominant et, surtout, ils assument un leadership incontestable au sein des transformations socio-politiques dont on va traiter. L'autre est anecdotique : nos recherches se sont concentrées sur ce pays depuis des décennies. Compte tenu de la brièveté de cet article, nous invitons le lecteur à deux « plonges », l'un dans les données, et l'autre dans l'histoire. Le procédé est brutal mais, nous l'espérons, efficace. Cette analyse s'appuie sur des recherches et publications antérieures [1]. Les sources et modalités techniques de construction des séries sont disponibles dans ces livres et articles.

1 - L'incapacité à engendrer une croissance soutenue

On débutera par une observation familière : à considérer l'économie des États-Unis depuis les années 1960, c'est-à-dire sur six décennies, les taux de croissance manifestent une tendance à la baisse. La figure 1 montre les taux de croissance de la production (la valeur ajoutée) et du stock de capital des sociétés non financières des États-Unis, qui sont le cœur de l'économie de production (le stock de capital, usines, bureaux, machines..., est un indicateur de la capacité de production des entreprises). Les périodes de perturbation au cours desquelles l'économie entre en récession puis se rétablit sont marquées en pointillés sur toutes les figures. Les deux séries sont étroitement corrélées, quoique le taux de croissance de la production soit pris dans des fluctuations de plus grande amplitude que le taux de croissance du capital. Les taux de 5 ou 6 % des années 1960 ont cédé la place à des taux de guère plus de 2 % en fin de période (abstraction faite de la résurgence au cours des années 1990, liée au boom des technologies de l'information et de la communication).

En termes simples, ce déclin peut être imputé à une « folie consummatrice » des ménages (comme, on s'en doutera, de certaines catégories sociales) au détriment de l'investissement productif. La figure 2

montre les achats de biens de consommation et de logements neufs par l'ensemble des ménages [2]. Ils sont exprimés en pourcentages de la production totale du pays, le PIB, sachant que les deux séries ont été ramenées à 0 en 1952 par soustraction de leur valeur en début de période (la figure montre donc des gains de pourcentages du PIB depuis 1952). On observe, dès le début des années 1960, l'envolée de la consommation qui gagne 10 points de PIB. Contrairement à une opinion répandue, il n'y a aucune tendance à la hausse de l'achat de logements neufs exprimée en part du PIB.

Figure 1 : Les taux de croissance des sociétés non financières (pourcentages) [3]

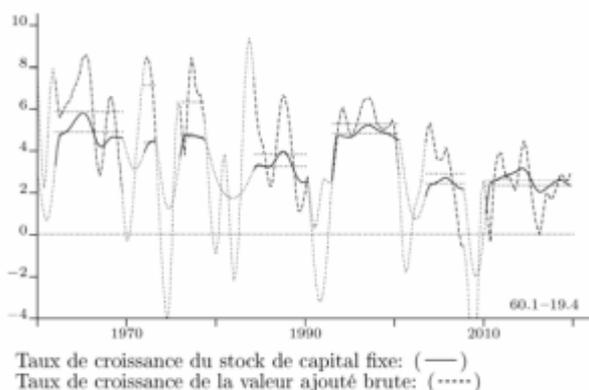


Figure 2 : Achats de biens de consommation et de logements neufs

par les ménages (pourcentages du PIB) [4]



2 - Des crises de plus en plus graves ou fréquentes ?

On prend ici le terme crise au sens étroit et technique, celui de chutes récurrentes de la

production au cours des récessions, au gré de ce qu'on appelle pudiquement en France, le cycle conjoncturel. Un premier constat est que, contrairement à une idée reçue, les crises dans le sens ici considéré sont moins nombreuses après 1990 qu'antérieurement ; les récessions ne sont ni plus durables ni plus profondes, à l'exception de 2008-9, sans que cette récession revête une dimension véritablement hors pair. Globalement, les années « keynésiennes » d'avant 1980 (qu'on peut opposer aux années « néolibérales » qui suivirent) apparaissent particulièrement instables.

Faut-il se tourner vers les mécanismes financiers pour identifier une accentuation des crises ? Chacun songe à la crise de 2007-2009. La figure 3 donne une idée de l'ampleur de ces crises en référence aux stocks de crédits détenus par les institutions financières (des prêts ou des achats d'obligations [5]) qu'elles ont octroyés ou rachetés aux prêteurs originels, exprimés en pourcentage du PIB [6]. Les phases de diminution sont interprétées comme des symptômes de crises. Le système financier est décomposé en trois fractions : (i) les banques, (ii) les fonds de placement et de pension (dont l'importance est considérable aux États-Unis), et (iii) le reste du secteur financier (privé et public), y compris les institutions de rachat des crédits parapubliques ou privées [7]. On peut, en préalable, noter la croissance des masses de crédits, concernant les fonds et, surtout, les autres institutions financières, témoignant de la financiarisation de l'économie.

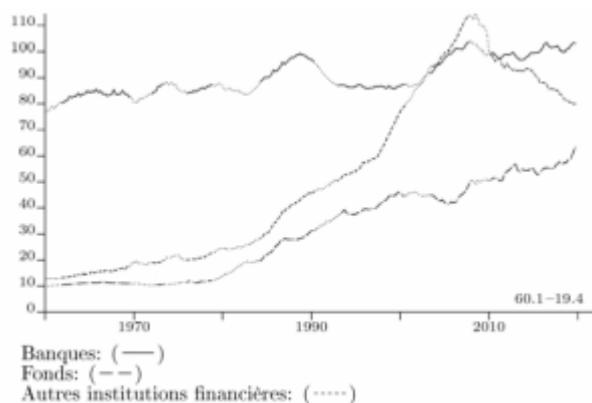
La crise bancaire la plus importante a été celle de la fin de 1980s (la crise des banques et des institutions d'épargne). La crise bancaire de 2007-2009 n'a rien eu d'extraordinaire. On observe l'inverse concernant les autres institutions financières, dont les crédits ont chuté de 30 % entre le maximum de 2008 et la fin de la perturbation en 2010), alors que leur croissance n'avait jamais souffert des récessions précédentes ou très peu.

Considérant ces mécanismes avec davantage de recul historique, apparaîtrait surtout la chaîne des « crises structurelles » : (i) la crise de la fin du XIX^e siècle connue par le rôle qu'y joua la concurrence (la

formation des cartels et trusts), (ii) la crise 1929, et (3) la crise de 2007-2009. On n'entrera pas ici dans leurs interprétations auxquelles nous avons consacré d'autres travaux [8].

Figure 3 : Masses nettes de crédits à l'économie détenues

par trois composantes du système de crédit (pourcentages du PIB) [9]



La conclusion tient en peu de mots : en dépit d'une propension permanente à entrer en crise, il n'y a pas de tendance évidente à leur aggravation.

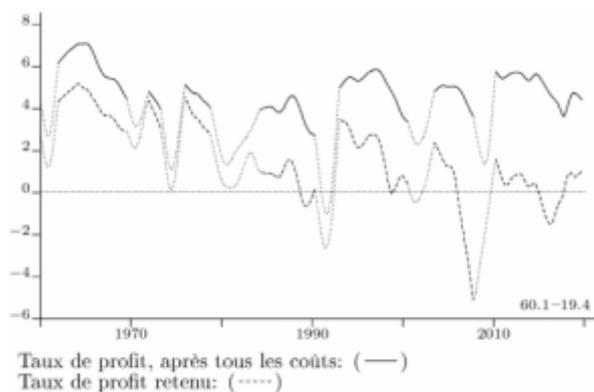
3 - Et la rentabilité du capital ?

La première variable de la figure 4 est une mesure du taux de profit des sociétés non financières sur la période étudiée, plus précisément, le rapport des profits après impôts des sociétés non financières à une mesure de leur capital (immeubles, machines, stocks d'inventaires et liquidités).

Le taux de profit dans cette mesure a chuté au cours de la seconde moitié des années 1960, durant lesquelles il avait atteint des niveaux plus élevés, mais il est, depuis lors, stabilisé (fluctuant avec l'activité économique). On notera que la rentabilité des sociétés n'est pas particulièrement faible depuis la crise de 2007-2009. La comparaison des taux de profit des sociétés financières et non financières suppose le recours à des définitions appropriées et requiert des calculs plus compliqués. Les estimations que nous avons réalisées révèle une chute des taux profit des sociétés financières au-dessous de ceux des sociétés non financières, suivie

d'une hausse soudaine des premiers au cours des années 1980, les taux de profit des sociétés financières atteignant des niveaux doubles de ceux des sociétés non financières [10].

Figure 4 : Taux de profit des sociétés non financières (pourcentages) [11]



Une phase de moindre rentabilité a été observée dans les années 1970 et 1980, faisant suite aux niveaux plus élevés des années 1960. On ne reprendra pas ici les travaux que nous avons consacrés aux tendances de la rentabilité, concernant l'histoire longue des États-Unis. On signalera seulement que la constance des taux observée depuis le début des années 1990 a été, en partie, la conséquence de la diminution de l'impôt des sociétés.

4 - L'étrange dynamique de l'instabilité et des procédures de stabilisation

Le fait que le capitalisme ne soit pas en crise ou, dans une autre formulation, qu'il n'entre pas dans des crises de plus grande ampleur, est le produit d'une étrange dynamique historique où interagissent deux types de forces opposées :

- D'une part, le fonctionnement des entreprises non financières fait l'objet de « progrès » constants — appréciés ici strictement en termes d'efficacité productive —, et il en va de même des relations entre entreprises sur les marchés. L'information circule plus vite et suscite des réactions des entreprises à

tous les signaux de déséquilibre ; la production est ajustée rapidement aux débouchés ; les stocks de produits finis sont gérés à flux tendus et les investissements décidés avec une agilité accrue ; au cours des dernières décennies, les (dé)réglementations ont travaillé à la « flexibilisation » de ces mécanismes, notamment concernant l'emploi. Le résultat de ces tendances, intrinsèquement considérées, est une instabilité macroéconomique accrue susceptible de se propager et de dégénérer en surchauffes ou, surtout, contractions cumulatives. En parallèle, les institutions financières sont engagées dans un processus continu d'innovation, avec des profits majeurs à la clef, mais engendrant un accroissement concomitant des risques encourus, tant au plan de l'instabilité financière qu'à celui de la stabilité macroéconomique (l'évitement des récessions).

- Ces dynamiques privées seraient insoutenables si elles n'étaient pas encadrées par des réglementations et des systèmes publics ou semi-publics de structures pyramidales, sous l'égide, notamment, des banques centrales, réunissant les Institutions, Réglementations et Politiques, que nous désignons par le sigle IRP. La confrontation est permanente entre ces forces opposées, et il faut insister ici sur un de ses caractères fondamentaux : l'ajustement des IRP, qui permet la poursuite des fonctionnements (de surmonter les crises), se fait *ex post*, c'est-à-dire après-coup, au terme de la survenue des perturbations (et très peu par anticipation). C'est ainsi que le capitalisme résiste à sa tendance inhérente à l'instabilité Ce combat est

aussi politique, car les instances centrales de contrôle se heurtent constamment aux résistances de fractions des intérêts privés.

Les développements historiques les plus spectaculaires sont familiers. En s'en tenant aux crises structurelles, chacun sait que le *laissez-faire* n'a pas survécu à la crise de 1929 et la rechute de 1937 ; le déficit budgétaire, jugé ignominieux par les courants rétrogrades quoique toléré par nécessité en temps de guerre avant 1937, s'est vu banalisé. La crise des années 1970, l'archétype de la crise de rentabilité à la *Marx*, a été un des moteurs du tournant néolibéral, faisant de la lutte contre l'inflation une priorité et remplaçant le système financier états-unien sous le contrôle strict de la banque centrale, la Réserve fédérale. La crise de 2007-2009 a blanchi un autre péché politique capital, le financement de l'État et de certaines composantes du système financier, par des crédits directement octroyés par la Réserve fédérale, selon la procédure connue comme « l'assouplissement quantitatif » (un terme délibérément convivial). L'Europe a suivi. Dans un article de 2020 consacré aux nouveaux outils de la politique macroéconomique, Ben Bernanke, directeur de la Réserve fédérale entre 2006 et 2014, a décrit l'assouplissement quantitatif comme le nouvel instrument par excellence de la politique du crédit, même en période de stabilité [12]. On peut citer comme autre illustration de ces mécanismes, la définition des ratios de Bâle, sous la houlette de la Banque des règlements internationaux, soumettant la capacité des banques à prêter à leur aptitude à s'assurer des financements stables. Plus généralement, chaque perturbation a produit son train de réformes et de mesures. Cela n'exclut pas les erreurs et régressions, mais, dans cette éventualité, la sanction vient inmanquablement à plus ou moins brève échéance.

Au total, on peut soutenir qu'aucun remède n'a été apporté à la tendance du capitalisme à générer de l'instabilité, l'inverse serait plutôt vrai, mais chaque crise engendre son train de réformes et des progrès considérables sont réalisés. « Se réformer » c'est, évidemment, changer : le maître mot fait ainsi son

apparition, « mutation », et transforme la portée et le sens de ces dynamiques historiques. Le capitalisme n'est pas, à proprement parler, son propre fossoyeur, parce qu'il change. Au-delà de lui-même ? C'est la question à laquelle il faut maintenant répondre :

Dans quelle mesure le capitalisme, en crise ou non, est-il encore le capitalisme ?

5 - Le capitalisme managérial : De nouvelles tendances – De nouveaux rapports de classe

Dans la question, « Le capitalisme est-il en crise ? », il n'y a pas que la notion de crise qui fasse problème, il en va de même de celle de capitalisme.

(1) *Le b.a.-ba* : le capitalisme est un système économique et social dans lequel des avances de fonds, les capitaux, sont réalisées par des capitalistes, dans le but de mettre en valeur ces avoirs, c'est-à-dire de les accroître. (2) *La question qui dérange* : la mise en valeur du capital requiert l'accomplissement de tâches, qu'on appelle gestion ou, plus pompeusement, management. Certains capitalistes peuvent s'en décharger sur d'autres, et cette tendance s'est, en effet, manifestée historiquement. Ce qui « dérange » véritablement, c'est que les capitalistes peuvent se décharger de ces tâches sur des salariés non propriétaires du capital (ou accessoirement). On les appelle des cadres ou des managers d'entreprises, et on traitera les deux termes comme équivalents (la catégorie de « cadres », définit, dans notre pays, un statut administratif assez englobant, aux États-Unis, celle de manager s'est vulgarisée, mais, dans cette étude, on se place au plan de la caractérisation des rapports sociaux). On touche ici une tendance historique de première importance. Les entreprises sont gérées par des managers au terme d'une évolution historique aussi vieille que la production quelque peu organisée. On n'en discutera pas les racines, mais on rappellera qu'elle a pris son envolée au cours des premières décennies du XX^e siècle (dans un processus célébré aux États-Unis comme la « révolution managériale »). Nous vivons dans un « capitalisme managérial », une

notion qui dérange en France. La complexité ainsi créée est multipliée par le fait que les tâches de gouvernement et d'administration ont été sujettes à une évolution parallèle : nos sociétés sont gouvernées et administrées par des cadres.

Notre interprétation de ces transformations historiques s'est développée sur des fondements établis par Marx, selon une démarche à la fois fondamentaliste et révisionniste, que nous prétendons substituer à la « déconstruction du marxisme » : (1) *Fondamentalisme* : l'histoire des sociétés humaines est faite de la succession de modes de production auxquels correspondent des polarités de classe, par exemple, capitalistes-prolétaires dans le capitalisme ; (2) *Révisionnisme* : Le capitalisme n'est pas le dernier mode de production où se confrontent des classes exploiteuses et exploitées, il est suivi d'un nouveau mode, le managérialisme, fondé sur la polarité cadres-encadrés. Le capitalisme managérial est une formation sociale hybride dans laquelle se superposent les deux catégories de rapports sociaux, capitalistes et managériaux. Compte tenu de l'existence de catégories intermédiaires, y coexistent : (i) deux classes supérieures, capitalistes et managers ; (ii) des petits capitalistes et managers, définissant des classes moyennes ; (iii) des ouvriers et employés. On peut condenser la structure de classe, ainsi figée dans son mouvement historique, dans une configuration à trois pôles : capitalistes-managers-classes populaires [13].

Le passage d'un mode à l'autre est un processus séculaire. La transition précédente, du féodalisme au capitalisme, a duré plus de deux siècles, ceux de l'Ancien régime, avec des hybridités majeures entre nobles et capitalistes (les nobles s'engageant dans les affaires, et les capitalistes achetant des terres et ajoutant des particules à leurs noms). La durée de la transition et ces hybridités au sommet sont des aspects majeurs du capitalisme managérial (avec des hauts cadres propriétaires et réciproquement).

Dans une société telle que le capitalisme managérial, la question de la relation politique entre les deux classes supérieures – leur collaboration ou divergence – est cruciale (comme dans la transition

antérieure, entre nobles et capitalistes). Au cours des premiers stades de l'émergence des managers, tant d'entreprise que du secteur public, au début du XX^e siècle, les managers se trouvaient placés dans une situation de subordination par rapport aux capitalistes (dans le contexte de la métamorphose du rapport capitaliste de grande entreprise et de grande banque) ; la crise de 1929 porta les cadres du secteur public au premier plan dans les *New Deals* et durant la Seconde Guerre mondiale. Un compromis, dit keynésien ou social-démocrate, fut trouvé dans l'après-guerre et survécut jusqu'à la crise des années 1970 ; on parle quelquefois, avec un peu d'exagération, d'une répression financière pour désigner la position sociale des capitalistes au cours de ces décennies [14] ; ce furent des années de productivisme et d'impérialisme, mais aussi de progrès social, dont le fondement de classe était une alliance inégalitaire entre managers/cadres et classes populaires. La crise des années 1970 et l'incapacité des pays du socialisme autoproclamé à se réformer, débouchèrent à l'Ouest sur le renversement de ce compromis de l'après-guerre au bénéfice d'une alliance de classes au sommet, définissant les bases sociales du néolibéralisme (le néolibéralisme n'est pas la suprématie du marché sur l'État). S'ouvrait ainsi la période de régression sociale dans laquelle nous sommes engagés depuis les années 1980 : la phase néolibérale du capitalisme managérial.

En conclusion : il n'y a pas d'analyse possible du fonctionnement de nos sociétés et économies en restant confiné au sein de la vieille problématique du capitalisme pur et immuable.

6 - Le capitalisme managérial néolibéral dans quelques-uns de ses champs

Sur cette base, vite établie, on entreprendra le retour annoncé aux premières sections en réponse à la question posée.

On peut commencer par « l'étrange dynamique de l'instabilité et des procédures de stabilisation » :

- Considérée du point de vue des entreprises non financières et financières, l'avancée des rapports managériaux a permis au capitalisme d'échapper aux tendances à la baisse du taux de profit, et à l'accélération et l'approfondissement des crises, inscrits dans sa nature.
- Pourtant, les forces d'instabilisation qu'on a décrites sont le produit historique du développement des grandes entreprises, financières et non financières, gérées et innovantes, selon des savoirs collectifs et reproduits institutionnellement.
- La réponse a été, symétriquement, qu'au sein des institutions centrales paragouvernementales, d'autres états-majors managériaux (agissant également selon des savoirs collectifs) mettaient au point les procédures et dispositifs institutionnels susceptibles de recréer des conditions de stabilité lorsqu'elles étaient détruites. Il s'agit, de ce point de vue, de tendances historiques que le néolibéralisme n'a pas pu interrompre, malgré la brève tentative « monétaristes » au début des années 1980 de faire reposer la gestion de la stabilité macroéconomique sur le marché ou de la vague insensée de déréglementation des mécanismes financiers dans les années 2000. Un second champ doit être exploré, à savoir l'analyse des tendances de la répartition des revenus et de l'accumulation, renvoyant également aux trois premières sections. Dans le capitalisme managérial néolibéral, les deux pôles des classes supérieures, dont la rivalité antérieure a fait place à une alliance au détriment des classes populaires, ont trouvé un commun accomplissement dans l'augmentation forcée de leurs revenus : (1) les exigences capitalistes ont plombé les

revenus retenus par les sociétés en vue de financer l'investissement, dès lors dérivés au bénéfice des actionnaires ; (2) les appétits managériaux en matière de hauts salaires ont été, de loin, les plus forts, à proprement parler « dévorants ». Les deux tendances ont engendré l'envolée de la consommation et la baisse des taux de croissance.

On examine ici la seconde variable de la figure 4. Alors que la première série rapportait les profits des sociétés à leur capital, au numérateur de la seconde, ne figurent plus que les profits retenus, c'est-à-dire non distribués aux actionnaires. Aux dividendes, il faut ajouter les rachats d'actions, un des secrets du néolibéralisme : les sociétés utilisent leurs profits à ces rachats pour distribuer les profits aux actionnaires dans des conditions fiscales plus avantageuses. Il est difficile d'imaginer l'ampleur de ces mécanismes. La figure 4 montre qu'une fraction relativement faible des profits étaient distribués sous formes de dividendes ou de rachat d'actions au cours des années 1960. Dans le néolibéralisme, la quasi-totalité des profits sont transférés aux actionnaires ; pratiquement rien ne reste en vue de l'investissement, et les sociétés ne peuvent que recourir à l'endettement (ce qu'elles font au rythme des fluctuations de leur activité). On peut remarquer que les années 1990 font exception, ce qu'il faut relier au constat de la reprise de la croissance pendant cette décennie, tel qu'observé à la figure 1. Outre le ralentissement de l'accumulation du capital, ce nouveau cours explique la hausse des cours de bourse dans une phase de performance de l'économie qui n'a rien de particulièrement brillante.

La figure 5 montre l'évolution des pouvoirs d'achat de différentes fractions de la population états-unienne. Sa lecture est un peu plus complexe que celle des figures précédentes, mais l'enjeu en vaut la peine.

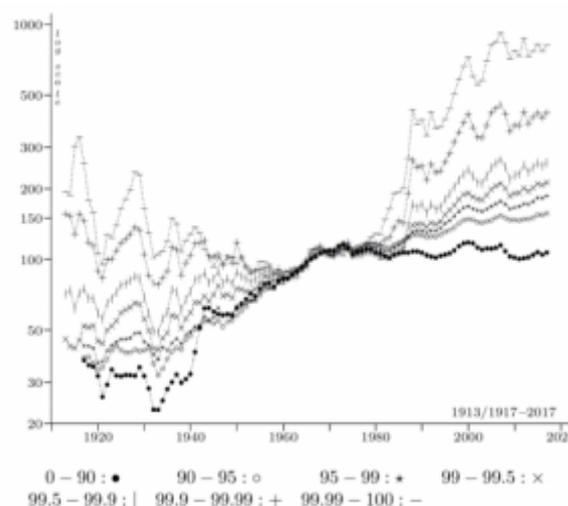
Les ménages sont divisés en sept fractions, dites fractiles, très inégaux selon leurs niveaux de revenus (avant impôts). Le premier groupe est formé de 90 % des ménages aux revenus les moins élevés. Le point noir marque la trajectoire de leur pouvoir d'achat en

dollars constants, c'est-à-dire corrigé pour tenir compte de la hausse des prix (il s'agit d'un indice normalisé à 100 sur la moyenne de la période 1960-73). Partant d'un indice d'environ 30 et stagnant avant la Première Guerre mondiale, on voit ce pouvoir d'achat s'accroître à partir de 1940, jusqu'à 100 (en moyenne entre 1960 et 1973), soit une multiplication par trois. Ces décennies sont celles du compromis de classes de l'après-guerre qu'on a décrit, entre classes populaires et managers. Le contraste est saisissant avec les décennies néolibérales, après 1980, au cours desquelles ce pouvoir d'achat a entièrement stagné : aucun progrès n'a été réalisé.

Les autres séries, considérées dans leur ensemble, concernent les 10 % les plus élevés dans l'échelle des revenus. Ce décile est décomposé en six groupes inégaux, dont le pouvoir d'achat est, lui-aussi, normé à 100 entre 1960 et 1973 (la liste de ces fractiles est donnée sous la figure). On observe ainsi l'ouverture de l'éventail, très esthétique, mais socialement révoltant : plus on s'élève dans l'échelle des revenus, plus la hausse des pouvoirs d'achat a été spectaculaire. Le groupe au sommet, le 1 sur 10 000, a vu son pouvoir d'achat multiplié par 10. Le groupe se situant entre 90 et 95 sur l'échelle des revenus a gagné 40 % de pouvoir d'achat.

Fig
ure 5 : Revenus annuels moyens par ménages en dollars constants

dans sept fractiles (indices normés à 100 sur la période 1960-1973) [15]



Deux commentaires s'imposent :

- Cette hausse des inégalités est le fait des salaires du haut des hiérarchies, et, dans une bien moindre mesure, des revenus du capital, n'en déplaise aux tenants du capitalisme pur (nous montrons les données correspondantes dans d'autres travaux) : la hausse des inégalités est un phénomène salarial managérial.
- C'est un processus de classe : 10 % des ménages aux États-Unis représentent 15 millions de familles. Les gros PDG, bénéficiaires de *stock-options* et de parachutes dorés, appartiennent au 1 sur 10 000, mais forment une minuscule minorité : la concentration des revenus qu'on a décrite est le fait de millions de familles.

Les classes supérieures états-uniennes, ainsi alliées, « sont très fortes », selon l'expression consacrée, et il faut voir dans cette capacité à concentrer les revenus entre leurs mains au mépris de la grande majorité de la population, une caractéristique fondamentale du néolibéralisme.

Il faut s'empresse d'ajouter que cette croissance des inégalités est un phénomène états-unien, que partage en partie le Royaume Uni, alors que ces tendances ne sont pas observées en Europe continentale. On peut craindre, cependant, que le continent n'emboîte le pas. Certains signes s'en manifestent.

On l'a dit, la hausse de la consommation à la figure 2 n'a pas profité à tous les ménages. On a ici la réponse chiffrée : elle a été le fait du 10 % supérieur de la hiérarchie des revenus. On aurait pu imaginer sur la base de ces observations que les revenus des classes supérieures, revenus capitalistes ou salariaux, auraient bénéficié à l'accumulation du capital, donc à la croissance, ces revenus « revenant » vers les entreprises dont ils sont issus, par des achats

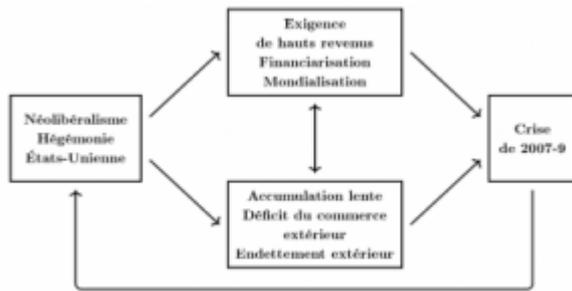
d'actions des sociétés ou une épargne permettant l'octroi de crédits sans stimulation excessive de la demande. Il n'en a rien été : les émissions d'actions nouvelles ont été inférieures aux rachats d'actions : l'« effet de retombée », si célébré par la Droite, n'a pas fonctionné (autrement que négativement), et la consommation des hauts revenus est au plafond.

7 - Une crise d'hégémonie états-unienne ?

L'interprétation qu'on a donnée de la trajectoire de l'économie et de la société états-uniennes pourrait laisser entendre que, du strict point de vue égoïste des classes dominantes, tout va pour le mieux : les crises reviennent périodiquement mais « on » y remédie ; les hauts revenus explosent au mépris de l'accumulation, mais qu'importe la croissance économique tant que son ralentissement ne pénalise pas les privilégiés. Il n'en est rien, et cela confortera ceux qui croient « qu'il y a une justice ».

Il manque aux analyses précédentes, se focalisant sur les classes, un point de vue : celui de la nation. Les États-Unis se situent encore, au sommet d'une hiérarchie internationale, une position que les avancées de la Chine fragilisent mais n'ont pas encore déstabilisée. Du point de vue des grandes variables macroéconomiques, la trajectoire états-unienne manifeste, cependant, des tendances qu'on peut juger — que nous avons jugées — insoutenables. On passe ici de la « crise », comme accident auquel une économie et une société sont confrontées, à l'« insoutenabilité » dans laquelle la crise se dresse comme épouvantail dans un avenir plus ou moins proche ou éloigné, comme potentialité.

La crise de 2007-9 manifestait deux types de tendances. On peut reproduire ici le schéma présenté dans notre *Crise du néolibéralisme* [16] :



Dans la partie supérieure du schéma, les voies de la concentration des revenus et de la consommation qu'on a décrites, ont provoqué, dans une économie mondialisée, le déficit croissant et structurel du commerce extérieur des États-Unis (dans la partie inférieure du schéma). Ce déficit a eu deux conséquences : (i) la contraction de la demande adressée aux producteurs nationaux ; (ii) le déficit des paiements extérieurs (la relation financière avec l'étranger), aboutissant à une dépendance également structurelle vis-à-vis du financement international. Il a fallu stimuler la demande intérieure, ce qui aurait pu se faire par des déficits du gouvernement, mais ce remède allait à contre-sens de l'idéologie néolibérale : l'autre voie fut choisie, celle de l'endettement des ménages avec les conséquences que l'on sait (un autre facteur majeur a été la déréglementation et la libération de la titrisation par des institutions privées au lieu des institutions parapubliques). Le schéma illustre également des interactions (au centre) et rétroactions (suggérées la flèche inférieure), assez intuitives, analysées dans notre livre sur la crise.

Le financement venu du reste du monde n'a pas été tari par la crise, mais sa croissance s'est arrêtée alors que les besoins augmentaient. Il fallait un remède à la mesure de ces déséquilibres : il a été trouvé dans le rachat de titres publics et parapublics par la banque centrale, dans le dit assouplissement quantitatif. Le problème a ainsi été repoussé, mais les difficultés demeurent : jusqu'à quand, jusqu'à quel point ?

On notera que nous n'acceptons pas l'explication commune faisant de la crise une conséquence la stagnation du pouvoir d'achat de la grande masse de la population des États-Unis, qui aspirait à s'endetter. Cette stagnation date des années 1970 (figure 5) et n'avait pas dégénéré en hausse et crise

de la dette : cette propension à emprunter était contenue. Il faut se demander pourquoi elle a cessé de l'être, ce qu'on vient de faire en référence à la nécessité de stimuler l'économie et au choix de ne pas recourir à la dépense publique pour soutenir la demande.

On a décrit la capacité des classes supérieures à se désolidariser du destin des classes populaires. Un processus est-il en train de se dérouler, révélant, cette fois, une désolidarisation vis-à-vis du destin national, celui des États-Unis ? Une prodigieuse structure financière, sous l'égide des managers financiers s'est construite au plan mondial, à partir et autour de la finance états-unienne, avec le Royaume-Uni comme courroie de transmission vers l'Europe continentale [17] ; ces managers peuvent-ils, toujours en alliance aux classes capitalistes (sachant que c'est au cœur de ces grandes institutions financières que la fusion au sommet capitaliste/managérial a atteint ses plus hauts degrés avec ses très hauts salaires et profits), briser le cordon ombilical qui les lie encore à la nation, à leur pays : son gouvernement, sa diplomatie, ses systèmes de renseignement, son armée ? Et cela d'autant plus, que les nationalités des hauts managers au sein des états-majors financiers manifestent certaines tendances à se diversifier internationalement. Les slogans des présidents successifs « *America first* » sont la négation d'une telle dérive, mais cet appel au patriotisme/impérialisme est, peut-être, davantage le symptôme d'une urgence qu'une réfutation, et ne prouve pas que les politiques soient véritablement infléchies dans ce sens.

Le peu d'information qu'on possède sur le réseau que tisse la Chine au plan financier mondial ne semble pas indiquer que ce pays parvienne rapidement à construire un réseau rival sur des bases comparables, bien que la Chine investisse dans le monde. Dans cette hypothèse, il y aurait un bel avenir pour la constitution d'un réseau transnational autour de celui qui est actuellement centré sur les États-Unis, mais dont les racines au sein de l'économie nationale états-unienne seraient distendues.

Mais une crise d'hégémonie états-unienne ne saurait

être identifiée à une crise du capitalisme managérial, Décembre 2021
ni, encore à un moindre degré, à une crise du
capitalisme.

Gérard Duménil et Dominique Lévy sont membres du
Conseil scientifique d'Attac.

Notes

[1] *La grande bifurcation. En finir avec le néolibéralisme*, La Découverte, Coll. L'horizon des Possibles, Paris, 2014.

« La crise du néolibéralisme. Questions posées à Gérard Duménil et Dominique Lévy par Bruno Tinel », *Actuel Marx*, 2014, Vol.46, 178-194.

« Classes supérieures de tous les pays unissez-vous sous une bannière impériale ! », *Actuel Marx*, 2016, Vol. 60, 90-105.

« Le managérialisme est un mode de production », *Actuel Marx* (Rubrique En débat), 2020, Vol. 68, 126-137.

The Crisis of Neoliberalism, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 2011.

Managerial capitalism : Ownership, management, and the coming new mode of production, Pluto Press, London, 2018.

« The dynamics of capital accumulation in neoliberal managerial capitalism. The United States since World War II », In Marlène Benquet et Théo Bourgeron, *Accumulating capital today. Contemporary strategies of profit and dispossessive policies*, Routledge, London, 2021, 13-32.

[2] Les achats de logements anciens sont simultanément des ventes et n'interviennent pas dans ce décompte.

[3] Figure 1.1 dans *Accumulating capital today*.

[4] Figure 1.4 dans *Accumulating capital today*.

[5] Par exemple, lorsqu'un agent économique achète une obligation du Trésor, il prête au gouvernement.

[6] Un PIB lissé pour éviter l'effet perturbateur de ses fluctuations.

[7] Ces crédits peuvent être achetés tels quels ou après leur titrisation.

[8] Récemment, le Chapitre 13 de *Managerial capitalism*.

[9] *Financial accounts of the United States*, Board of Governors of the Federal Reserve System, Tables L.108, 109, 118.

[10] *The Crisis of neoliberalism*, p. 66-70.

[11] Figure 1.6 dans *Accumulating capital today*.

[12] Ben Bernanke, The New Tools of Monetary Policy, American Economic Association Presidential Address, Brookings Institution, January 2020.

[13] On peut ajouter que les sociétés du socialisme autodéclaré étaient des managérialismes bureaucratiques.

[14] Les taux d'impositions sur les couches de revenus les plus élevés ont atteint 90 %.

[15] Figure 9.1 dans *Managerial capitalism*.

[16] Figure 2.1 dans *The crisis of neoliberalism*.

[17] Voir les diagrammes de ces réseaux aux figures 11.2, 11.3 et 11.4 de *Managerial capitalism*.

Note sur la situation économique mondiale

vendredi 14 janvier 2022, par [François Chesnais](#)

Début décembre 2021, à en croire les principaux médias, les chiffres de la [croissance économique](#) française étaient plutôt bons. Ainsi Pauline Forgue a expliqué dans son émission très suivie de France Télévisions : « Après une chute vertigineuse en 2020 qui correspond à l'arrivée du Covid-19 sur notre territoire, la remontée a été tout autant spectaculaire. Le PIB français devrait augmenter au cours de l'année 2022 avec une progression prévue de 6,8 %. L'économie française s'est rapidement remise à fonctionner grâce aux différentes mesures de l'État ».

Ces chiffres viennent d'être mis à jour par l'Insee dans sa [dernière note trimestrielle](#). Année électorale oblige, la rédaction de la note est d'une extrême prudence. Ainsi les conséquences de la hausse des prix du gaz et des produits pétroliers pour le pouvoir d'achat des ménages ne figurent pas dans la synthèse de la note et ont dû être explicités dans les commentaires, « le pouvoir d'achat en hausse de 1,8 % sur 2021 connaîtra une baisse de 0,5 % en 2022. » [1]

C'est au plan mondial qu'il faut se placer pour exposer les grandes tendances. Même dans les journaux économiques spécialisés on a peu parlé en France de la seconde des réunions pour 2021 que le FMI et la Banque mondiale tiennent tous les six mois à Washington qui a eu lieu à la mi-octobre. Alors que les prix de l'énergie et des grandes matières premières ne s'étaient pas encore envolés et que le mot stagflation n'avait pas fait sa réapparition, le ton était déjà sombre. La présentation du Rapport sur la stabilité financière mondiale (Global Financial Stability Report) d'octobre 2021 sur le blog d'un membre du Secrétariat du FMI parle d'une économie mondiale « [entravée](#) » (le mot anglais *hobbled* est plus imagée, les *hobbles* étant des cailloux dans les chaussures ou sous les pieds). Les préoccupations de l'organisation sont exposées sans détours dans le sommaire exécutif du rapport lui-même :

« Malgré certaines améliorations depuis le Rapport sur la stabilité financière mondiale d'avril 2021, les vulnérabilités financières continuent à être élevées dans un certain nombre de secteurs, masquées en

partie par des mesures de relance massives. Les décideurs sont confrontés à un défi de taille : maintenir leur soutien à court terme à l'économie mondiale tout en prévenant les conséquences imprévues et les risques pour la stabilité financière à moyen terme. Une période prolongée de conditions financières extrêmement faciles, bien que nécessaire pour soutenir la reprise économique, peut entraîner des évaluations d'actifs trop tendues et pourrait alimenter des vulnérabilités financières (souligné par moi). Certains signes avant-coureurs – par exemple, l'augmentation de la prise de risques financiers et la fragilité croissante dans le secteur des institutions financières non bancaires – indiquent une détérioration des fondements sous-jacents de la stabilité financière. Si rien n'est fait, ces vulnérabilités pourraient devenir des problèmes structurels hérités, mettant en péril la croissance à moyen terme et mettant à l'épreuve la résilience du système financier mondial. » [2]

Figure 1 : Projections de croissance du PIB mondial

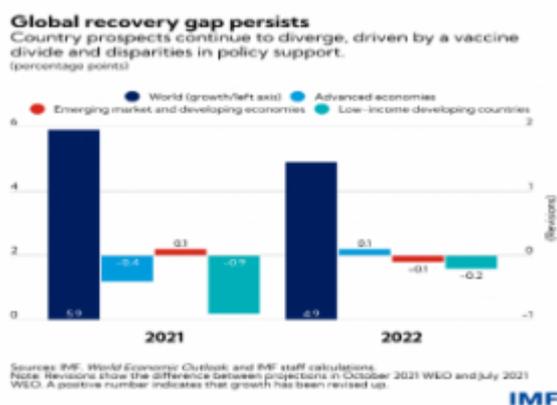


Le rebond du taux de croissance du PIB mondial entre 2020 et 2021 sera sans doute stoppé en 2022,

notamment en raison de la performance des économies capitalistes avancées (en vert). À la veille des réunions de Washington, l'estimation faite pour 2021 a été abaissée de 6 % à 5,9 %. « La révision à la baisse pour 2021 reflète une dégradation de la note pour les économies avancées – en partie en raison de perturbations de l'offre – et pour les pays en développement à faible revenu, en grande partie en raison de l'aggravation de la dynamique pandémique ». Ce qui a été analysé pour la France à savoir que « loin de la formidable reprise vantée partout, on voit une fois passés les effets assez mécaniques de la reprise, une forme de stagnation » [3] vaut pour tous les pays capitalistes avancés.

Les estimations du mois d'octobre ont déjà été baissées. Dans son rapport de décembre l'OCDE sur les perspectives de l'économie mondiale prévoit que la croissance mondiale devrait progresser au « rythme soutenu » de 4,5 % en 2022, avant de ralentir pour « s'établir à 3,2 % en 2023. » [4] Soit un rythme qui n'entamera pas les inégalités de revenus et de richesse entre pays, et surtout en leur sein, dont la nouvelle étude du [World Inequality Report 2022](#) a une fois de plus montré l'ampleur. Parallèlement, la croissance mondiale est menacée par l'inflation et marquée plus que jamais par de très importants écarts entre pays.

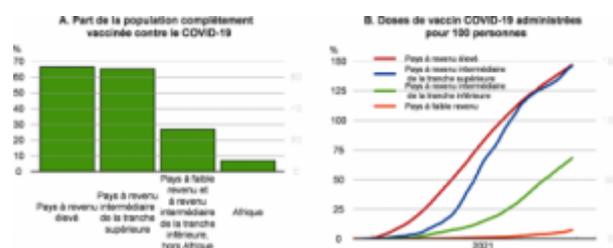
Figure 2 : Les écarts dans la reprise mondiale persistent



La robustesse des projections est conditionnée par trois facteurs, l'évolution de la pandémie de la Covid19, celle de la hausse des prix et celle de la croissance de la Chine. Commençons par la

pandémie. Les institutions de Washington et l'OCDE craignent depuis des mois une troisième vague qui affecterait la production et les échanges mondiaux, fût-ce moins fortement que les précédentes. Avant même l'apparition du variant Omicron, elles se sont jointes à l'OMS pour avertir sur les dangers de l'écart énorme en matière de vaccination entre les pays de l'OCDE et un très grand nombre de ceux du reste du monde. En dépit de leurs craintes les trois organisations se sont bien gardées de se prononcer en faveur de la levée des brevets à laquelle les gouvernements des pays-sources des grands groupes pharmaceutiques notamment européens (Allemagne, Suisse, France) s'opposent radicalement, l'OMS se bornant à appeler les pays avancés à établir un moratoire sur les doses de rappel chez eux jusqu'à la fin de 2021, à l'exception des personnes immunodéprimées, afin d'aider à améliorer l'approvisionnement des pays à faible revenu.

Figure 3 : Une situation extrêmement inégalitaire en matière de vaccination



G

raphique 1.16. Les taux de vaccination sont élevés dans la plupart des économies avancées mais restent faibles dans de nombreux autres pays

Début 2021 l'Inde et l'Afrique du Sud ont présenté à l'OMC une proposition visant à renoncer temporairement aux droits de propriété intellectuelle pour permettre une production massive de vaccins, de matériel de tests et de médicaments. Elle n'a pas abouti, l'OMC lui substituant la formation d'un groupe de travail chargé simplement de veiller à la livraison de doses. Ses discussions ont été laborieuses. Un communiqué publié mi-septembre

« prend note du fait que les pays ayant des taux de vaccination élevés ont collectivement pré-acheté plus de deux milliards de doses au-delà de ce qui est

nécessaire pour vacciner complètement leur population. Le Groupe de travail appelle à nouveau ces pays à remplir leurs promesses de dons de doses avec des livraisons initiales non marquées à COVAX, et libérer les entreprises de vaccins des options et des contrats afin que ces doses puissent être livrées aux personnes dans les pays à revenu faible et intermédiaire de la tranche inférieure. En outre, les fabricants de vaccins devraient prioriser et remplir leurs contrats avec COVAX et AVAT. Pour s'assurer que les doses parviennent aux pays qui en ont le plus besoin, en particulier les pays à revenu faible ou intermédiaire de la classe inférieure, le Groupe de travail appelle les fabricants de vaccins à partager des détails sur les calendriers de livraison mensuels pour toutes les expéditions de vaccins, en particulier pour COVAX et AVAT. Le [Groupe de travail](#) appelle tous les pays à s'attaquer de toute urgence aux restrictions à l'exportation, aux droits de douane élevés et aux goulets d'étranglement douaniers sur les vaccins contre la COVID-19 et les fournitures nécessaires à la production et à la distribution des vaccins en temps utile ».

Les conséquences de cet écart mondial dans l'accès aux vaccins sont connues. C'est en Inde d'abord et maintenant en Afrique du Sud que sont apparues les nouvelles formes mutantes du Covid-19.

Le recul du PIB mondial de 2020 aurait été plus profond et le rebond de 2021 moins important si les banques centrales des pays du G7 n'avaient pas mené activement, à l'instar de la Fed, une politique monétaire qui a permis aux gouvernements de financer une panoplie de mesures de soutien à leurs économies. Elle comporte l'achat direct de titres de la dette publique, la création de liquidités à des taux d'intérêt très bas à l'intention des banques et le soutien aux entreprises non financières par des mécanismes d'achat d'actifs pouvant aller comme au Japon par l'achat d'actions. [5]

Figure 4 : Les achats de titres par les banques centrales

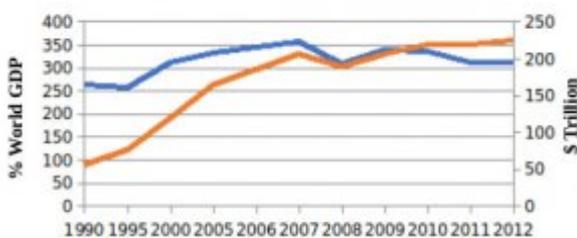


Ici, j'ouvre une parenthèse concernant la France. L'OCDE vient de publier une étude sur la politique économique et sociale de la France. [6] Elle évite les sujets les plus sensibles – le nucléaire, les ventes d'armes – mais elle met le doigt sur plusieurs points qui reflètent la crainte de la mobilisation des salarié·e·s de la part du gouvernement Macron. L'étude note d'abord l'importance et le succès des mesures de soutien public destinées à limiter le choc économique et social de la pandémie. « Depuis 2020, le dispositif d'activité partielle a préservé l'emploi et les revenus des ménages. Le fonds de solidarité, les reports de paiement d'impôts et les prêts garantis par l'État ont soutenu la liquidité et les marges des entreprises, réduisant les faillites. Les aides budgétaires directes à l'activité économique ont atteint 3,1 % du PIB en 2020 et 4,1 % en 2021. » Elle constate ensuite le report de mesures annoncées sur les questions où de fortes mobilisations étaient prévisibles. L'OCDE rappelle donc au gouvernement que « de nouvelles réformes du système de retraite s'imposent. L'âge effectif de sortie du marché du travail est le second plus bas de l'OCDE, ce qui nuit à la croissance potentielle. Dans le même temps, l'espérance de vie à 65 ans est la seconde plus élevée de l'OCDE. » Autre rappel à l'ordre : « une stratégie de stabilisation et de réduction progressive de la dette publique est nécessaire pour la ramener sur une trajectoire soutenable, étant donné l'augmentation attendue des dépenses liées au vieillissement. Le niveau des dépenses publiques est élevé et certaines dépenses manquent d'efficacité. Les résultats scolaires reflètent en grande partie le milieu familial des élèves, et les importantes aides à la recherche-développement (R-D) ne se traduisent pas totalement

(sic) dans l'innovation des entreprises ».

Reprenons notre analyse. L'émission massive de bons du Trésor et leur achat par les banques centrales ont contribué à une nouvelle augmentation des actifs financiers constitutifs de capital fictif, accompagnée d'une très forte poussée des prix de l'immobilier. Les actifs financiers sont du capital fictif. Le terme désigne la nature économique des titres résultant des prêts à des gouvernements ou à des entreprises ou du financement (le plus souvent initial) du capital des entreprises. Les titres – obligations et actions – ouvrent des droits (plus exactement des prétentions puisque les droits peuvent disparaître en cas krach) à participer au partage du profit des firmes ou à puiser par le biais du service de la dette publique, dans les revenus résultant des impôts. En ce sens, les titres sont bien réels mais vus sous l'angle du mouvement du capital productif de valeur et de plus-value, ils ne sont pas du capital. Dans le meilleur des cas, ils sont le « souvenir » d'un investissement déjà fait. Leurs détenteurs voient en eux un « capital » dont ils attendent un rendement régulier sous forme d'intérêts et de dividendes (une « capitalisation ») par les ponctions sur la valeur qu'ils autorisent, comme par les profits fictifs résultant d'opérations spéculatives réussies sur les marchés financiers.

Figure 5 : Croissance des actifs financiers mondiaux et du PIB mondial (1990-2010)



Actifs financiers mondiaux sur l'axe de gauche en % du PIB mondial et sur l'axe de droite leur montant aux taux de change de 2011 et en trillions (milliers de milliards) de dollars.

Source : McKinsey Global Institute 2012.

Depuis 1994, la société McKinsey Global Institute a

calculé l'écart entre le taux de croissance des actifs financiers et celui du PIB mondial et en a suivi l'évolution dans des études successives publiées en 2009, 2011 et 2013. Les actifs financiers n'incluaient pas l'immobilier. Dans sa dernière étude, la société a voulu améliorer ses estimations moyennant une approche fondée sur la construction d'un bilan mondial « [analogue à la façon dont une société construit son bilan](#) ». Les auteurs rapportent que de 2000 à 2020, les actifs financiers tels que les actions, les obligations et les produits dérivés sont passés de 8,5 à 12 fois le PIB mondial. Plus important encore, l'immobilier représente les deux tiers de l'actif réel mondial ou de la valeur nette. La valeur de l'immobilier résidentiel, y compris les terrains, s'élevait à 46 % de la valeur nette mondiale en 2020, les bâtiments et terrains possédés par des sociétés et des entités publiques (État, municipalités) représentant 23 % supplémentaires. « Les autres actifs fixes tels que les infrastructures publiques, les machines et équipements, les actifs incorporels et les réserves minérales – les types d'actifs qui stimulent généralement la croissance économique – ne représentaient qu'un cinquième des actifs réels ou de la valeur nette, allant de 15 % au Royaume-Uni et en France à 39 % au Japon ».

De son côté, le géant allemand du secteur de l'assurance, [Allianz](#), a dressé en septembre le constat suivant : « 2020 a été l'année des contrastes extrêmes. Le nouveau virus Covid-19 a détruit des millions de vies et de moyens de subsistance, plongeant l'économie mondiale dans sa plus profonde récession depuis la Seconde Guerre mondiale. Dans le même temps, la politique monétaire et budgétaire a mobilisé des sommes inimaginables pour soutenir l'économie, les marchés et les gens, avec succès. Les revenus se sont stabilisés et les marchés boursiers se sont redressés rapidement. Les actifs financiers mondiaux ont augmenté de 9,7 % en 2020, atteignant pour la première fois la barre magique des 200 trillions d'euros. L'écart entre la richesse et la croissance économique a rarement été aussi prononcé qu'en 2020 : les actifs financiers mondiaux ont augmenté de 11,6 % de plus que la production économique. En conséquence, les actifs financiers mondiaux ont

franchi une autre étape importante en 2020 : pour la première fois, ils ont dépassé 300 % du PIB mondial » (souligné par moi).

En raison du rendement très bas des titres de la dette publique et des obligations d'entreprise, le capital fictif s'est porté massivement sur les actions provoquant une envolée des cours en bourse et une hausse de la valeur des actifs en contradiction totale avec l'état de la production et des échanges. La mesure du rapport du niveau des cours avec la réalité économique est fournie par 'l'indice de Shiller' (du nom du professeur de Yale Robert Shiller qui l'a proposé) qui calcule le rapport prix des actions/bénéfice des sociétés cotées. Le principe du CAPE (*Cyclically Adjusted Price to Earnings*) est le suivant : pour estimer si les actions des sociétés cotées sont 'trop chères' ou non, il faut comparer leur cours avec leurs bénéfices : c'est le *price earning ratio* ou PER. Mais pour pouvoir comparer des PER dans le temps, il faut éliminer l'inflation et lisser les effets liés au cycle économique (les bénéfices sont meilleurs quand la conjoncture est tournée vers l'expansion, moins bons quand elle est déprimée). L'indice de Shiller rapporte ainsi les cours des 500 principales valeurs de Wall Street (le S&P 500) aux bénéfices moyens sur des périodes de 10 ans.

Figure 6 : L'indice de Shiller, rapport prix des actions/bénéfice des sociétés cotés de 1880 à 2020

Shiller PE Ratio



L'indice a atteint son niveau actuel seulement deux fois, à la veille du krach de 1929 et à celle du krach des actions dot.com sur le Nasdaq en 2000. Or, en 1929 et dans une moindre mesure en 2000, les krachs ont mis fin à de véritables phases d'expansion du capital, alors qu'aujourd'hui on est en phase de quasi-stagnation.

L'indice est calculé pour l'ensemble du marché, le montant total des actions négociées. Son niveau actuel repose sur deux facteurs. Le premier est le niveau de capitalisation boursière des dix premières sociétés cotées, (la capitalisation boursière étant le nombre d'actions d'une entreprise en circulation multiplié par le prix d'une seule action). La répartition sectorielle de 2019 est marquée par l'écrasante domination des plateformes assises sur l'intelligence artificielle, l'Internet et la vente de publicité (les GAFAM). La situation est presque identique aujourd'hui, la seule nouvelle entrée dans les *Top Ten* à Wall Street étant Tesla.

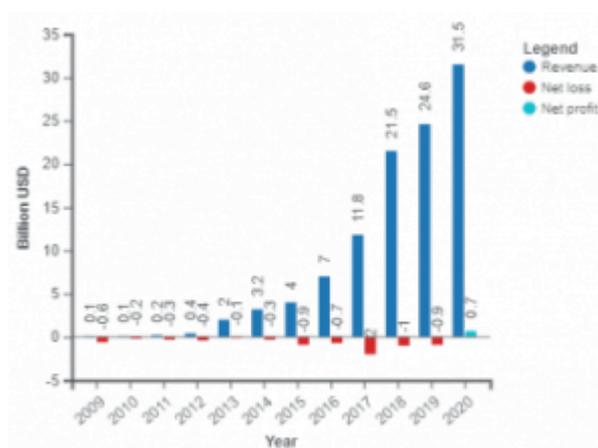
Figure 7 : Les dix premiers groupes en termes de capitalisation boursière



Il est intéressant de s'attarder un instant sur l'entrée de Tesla dans le *Top Ten*. La figure 9 fournit une parfaite illustration d'un pari collectif des investisseurs financiers ainsi que du type d'opération qui peut permettre d'engranger des profits et soutenir les cours. Le PDG et principal actionnaire de Tesla est Elon Musk, propriétaire par ailleurs de la société SpaceX connue mondialement pour son projet de vendre des voyages spatiaux privés. Pionnière de la voiture à moteur électrique et conceptrice de la voiture autonome, Tesla a été fondée en 2003, mais ne s'est rendue éligible à l'inclusion dans le S&P 500 et à la cotation au marché des actions à Wall Street qu'en juin 2020 après quatre trimestres affilés de profit. Elle est devenue la plus grande société jamais introduite à Wall Street et d'emblée la sixième plus grande société en termes de capitalisation boursière. Dès juin 2020, la capitalisation boursière de Tesla a dépassé celles de

BMW, Daimler et Volkswagen réunis. Alors que la production et vente du premier de ses quatre modèles de voiture électrique [7] est environ dix fois inférieure de celle de Toyota le plus important producteur mondial, Tesla est présente dans les dix premières capitalisations au NYSE et Toyota ne l'est pas. Tesla s'est même permis de lever quelque 12 milliards d'actions en vente d'actions pour financer des opérations de fusion-acquisition alors que de nombreuses sociétés sont obligées d'acheter leurs propres titres pour en soutenir le cours.

Figure 8 : Tesla, chiffre d'affaires, pertes et profits nets (2009-2020)



Tesla tire des revenus importants de la vente de crédits à d'autres fabricants. Pas mal de gouvernements accordent les crédits aux constructeurs de véhicules électriques à batterie en fonction du volume de leurs ventes. Ces crédits qui peuvent à leur tour être vendus à d'autres fabricants sur le modèle des marchés de carbone et de vente de droits à polluer. En 2020, Tesla a gagné 1,6 milliard de dollars de ces ventes, sans lesquelles elle aurait eu une perte nette en 2020. En février 2021, un document de contrôle boursier a révélé que Tesla avait investi quelque 1,5 milliard de dollars dans la crypto-monnaie Bitcoin, et la société a indiqué qu'elle accepterait bientôt Bitcoin comme moyen de paiement. Tesla a tiré plus de bénéfices en 2021 de ce placement que de profits de la vente de voitures en 2020 du fait de la hausse du prix du Bitcoin après l'annonce de cet investissement.

Le mouvement de l'indice Shiller est conforté par la conviction des investisseurs que la Fed viendra au

secours des marchés en cas de menace. Le FMI s'en inquiète sérieusement. Dans l'introduction au rapport d'octobre sur la stabilité financière mondiale on trouve un avertissement, que la chute des cours du 26 novembre 2021 est venue rappeler, quant au fait que :

« les vulnérabilités des fonds d'investissement qui se sont manifestées lors de la 'course à la liquidité' (dash for cash) de mars 2020 demeurent et les risques augmentent dans d'autres institutions financières non bancaires à mesure qu'elles atteignent les objectifs de rendement nominal. Certains signes avant-coureurs – par exemple, l'augmentation de la prise de risques financiers et la fragilité croissante dans le secteur des institutions financières non bancaires – indiquent une détérioration des fondements sous-jacents de la stabilité financière. Ainsi cherchant à améliorer leur retour sur investissement, les compagnies d'assurance-vie américaines et européennes ont augmenté leur part d'obligations de qualité inférieure. Dans le contexte actuel de taux d'intérêt toujours bas et de liquidité abondante, un recours accru à l'effet de levier financier pour stimuler les rendements pourrait entraîner une volatilité sur les marchés financiers. Si rien n'est fait, ces vulnérabilités pourraient devenir des problèmes structurels hérités, mettant en péril la croissance à moyen terme et mettant à l'épreuve la résilience du système financier mondial. » [8]

Maintenant nous allons passer de la sphère financière à celle de la production et examiner une série de facteurs qui se trouve derrière la hausse du coût de la vie et font que le mot d'ordre *contre la vie chère* a retrouvé toute son actualité. Ces facteurs affectent négativement le taux de profit et donnent un caractère concret à son mouvement de baisse qu'on examinera plus loin. Le premier facteur est la hausse des prix de l'énergie et des matières premières à laquelle est largement due la stagflation. Commençons par le prix du gaz. Aujourd'hui la nouvelle hausse du prix du pétrole est largement la conséquence de celle du prix des autres sources d'énergie, celui du charbon en Chine et en Inde, celui du gaz en Europe.

Figure 9 : Mouvement des prix du gaz naturel en Europe

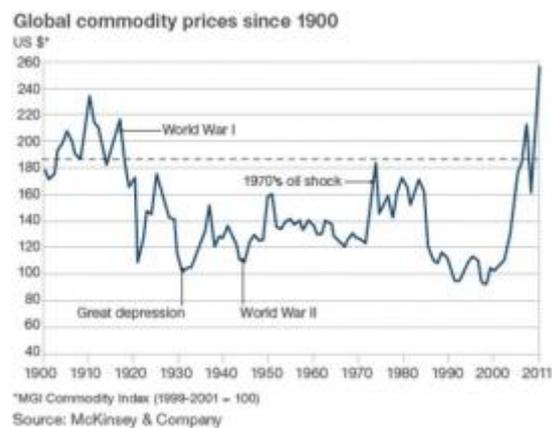


En France, le 1^{er} octobre 2021 a vu la plus forte augmentation du prix du gaz des 15 dernières années avec une hausse de 12,6 %. Depuis début 2021, le prix du gaz a augmenté de 57 %. Les autres pays européens ont connu des hausses analogues.

Le prix du gaz sur le marché de gros atteint des records parce l'offre ne satisfait plus la demande, le tout étant aggravé par une spéculation permise par la financiarisation née de la déréglementation imposée par les traités européens. À partir des années 1990, on est passé d'une industrie régie par des stratégies publiques et une industrie où le gaz est une marchandise régie par le marché au comptant (dit *spot*) [9]. Du côté de la demande, la reprise économique en Asie du fait de la fin de la pandémie a déclenché à partir du premier trimestre 2021 une hausse mécanique de la demande. Les principaux producteurs mondiaux de gaz liquéfié transporté en navire (Pays du Golfe et États-Unis) ont alimenté cette reprise profitant de prix plus élevés qu'en Europe. Avec un temps de retard, la hausse de la demande de gaz y a aussi été due à la reprise économique, mais également à la nécessité de reconstituer les réserves de gaz européens. En effet, l'hiver dernier en Europe a été long et différents pays ont dû reconstituer leurs réserves de gaz pour l'hiver 2021 – 2022. Le premier producteur national européen de gaz naturel, les Pays-Bas, a commencé progressivement à fermer son principal champ gazier de Groningue en 2018. La Norvège devenue principal fournisseur de gaz pour l'Europe, a connu un important incendie dans sa principale usine de

liquéfaction du gaz en septembre 2020. Depuis, elle peine à augmenter ses livraisons de gaz pour l'Europe. Puis il y a la politique d'exportation de gaz de la Russie d'où vient une large partie du gaz qui arrive en Europe. Principal producteur mondial, la Russie est en position d'ouvrir ou de fermer les vannes. Elle a limité ses exportations de gaz via l'Ukraine pour obtenir la fin de la construction du gazoduc Nord Stream 2 à laquelle les États-Unis se sont opposés fortement.

Figure 10 : L'évolution des prix mondiaux des grandes matières premières (commodities) depuis 1900



Global commodity prices since 1900

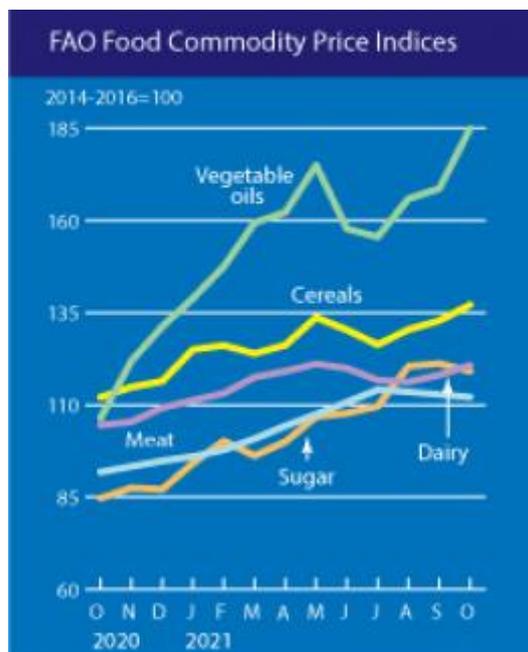
Mais derrière cet ensemble de facteurs, il y a un mouvement de fond de longue période. Une étude de McKinsey de 2013 sur les matières premières, dont est tirée la figure 11, relève que leur mouvement a changé brusquement et de façon radicale depuis le début des années 2000. Au cours du 20^e siècle, leur prix en termes réels a baissé d'un peu plus d'un demi pour cent par an en moyenne. Mais à partir de 2000, les prix ont plus que doublé en moyenne. Ensuite, la volatilité des prix a également considérablement augmenté depuis le début du siècle. En effet, l'offre de matières premières « semble être progressivement moins en mesure de s'adapter rapidement aux changements de la demande parce que les nouvelles réserves sont plus difficiles et coûteuses d'accès. Par exemple, le pétrole offshore nécessite des techniques de production plus sophistiquées. Les terres arables disponibles ne sont pas reliées aux marchés finaux par manque d'infrastructures. Les ressources

minérales doivent de plus en plus être développées dans des régions à haut risque politique. Ces facteurs augmentent non seulement le risque de perturbations de l'approvisionnement, mais rendent également l'offre encore plus inélastique. À mesure que l'offre devient de plus en plus insensible à la demande, même de petits changements dans cette demande peuvent entraîner des changements importants dans les prix. Les investisseurs peuvent être dissuadés par la volatilité des prix des ressources et devenir moins enclins à investir dans de nouvelles initiatives de productivité de l'offre ou des ressources. »

En troisième lieu, les prix des différents types de matières premières sont de plus en plus étroitement corrélés. Premièrement, les ressources représentent une proportion importante des coûts des intrants d'autres ressources. Par exemple, l'augmentation des coûts de l'énergie dans les engrais entraîne des coûts de production plus élevés dans l'agriculture. Deuxièmement, les progrès technologiques permettent un plus grand degré de [substitution entre les ressources](#) dans la demande finale, par exemple, les biocarburants relient l'agriculture et les marchés de l'énergie. Il y a là une grave menace pour la production agricole, l'offre des denrées alimentaires subissant un processus de réduction en faveur de leur usage comme carburant dont les effets se conjuguent avec ceux du changement climatique.

La FAO a publié une figure montrant la hausse de cinq grands groupes de produits au cours des deux dernières années (figure 11). Mais il ne s'agit pas d'un phénomène récent [10]. En effet, le prix moyen réel des denrées alimentaires est en hausse depuis 2000, inversant la tendance à la baisse amorcée dans les années 1960.

Figure 11 : Mouvement des prix de cinq grands groupes de produits agricoles



Aucun produit n'est à lui seul responsable de cette hausse. S'agissant des deux dernières, l'indice des prix des cultures d'huile comestible a augmenté de manière significative, principalement sous l'impulsion des prix de l'huile végétale qui ont grimpé en flèche de 16,9 % entre 2019 et 2020, cette hausse étant due à des conditions météorologiques défavorables mais aussi à l'augmentation de la demande de biodiesel. On a donc affaire à la concurrence entre deux finalités arbitrée par les grands groupes agro-industriels. L'autre catégorie d'aliments ayant le plus d'effet sur la hausse des prix des aliments est le sucre, les dégâts causés par le gel au Brésil en juillet en raison du dérèglement climatique, ont réduit l'offre et gonflé les prix. Le blé, l'orge, le maïs, le sorgho et le riz assurent au moins 50 % de l'alimentation mondiale, et jusqu'à 80 % dans les pays les plus pauvres. Les stocks mondiaux de ces cultures qui ont contribué à stabiliser les marchés mondiaux diminuent depuis 2017, car l'offre ne satisfait plus la demande. L'augmentation des prix s'est accélérée fortement depuis 2019, une chose « méritant l'attention est le nombre de fois depuis 2000 où des conditions météorologiques 'imprévisibles' et 'défavorables' ont été signalées par la FAO comme une cause de 'réduction des attentes en matière de récoltes', de 'récoltes affectées par les conditions météorologiques' et de 'déclin de la production' ».

À court et moyen terme, selon l'étude de McKinsey

sur les grandes matières premières, l'économie mondiale ne serait pas confrontée à des situations de pénurie absolue. En revanche « la hausse des coûts marginaux de l'offre semble être omniprésente et mettre un plancher sous les prix de nombreux produits de base. » La nécessité de chercher des gisements toujours plus coûteux situés dans des régions à haut risque politique pèse sur les perspectives de profit. [Le FMI vient de détailler les besoins en matières premières des produits-clefs de la « transition écologique » dont un certain nombre de métaux rares :](#)

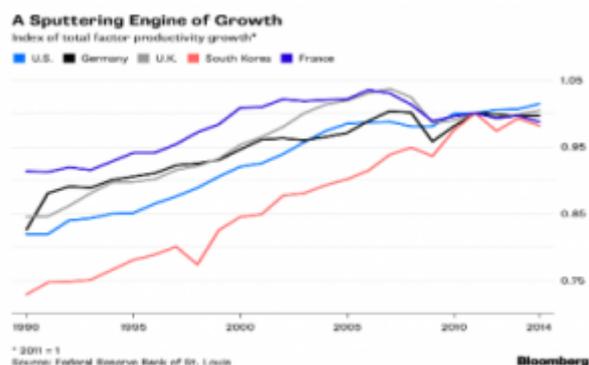
« Une batterie de véhicule électrique typique, par exemple, a besoin d'environ 8 kilos de lithium, 35 kilos de nickel, 20 kilos de manganèse et 14 kilos de cobalt, tandis que les stations de recharge nécessitent des quantités substantielles de cuivre. Pour l'énergie verte, les panneaux solaires utilisent de grandes quantités de cuivre, de silicium, d'argent et de zinc, tandis que les éoliennes ont besoin de minerai de fer, de cuivre et d'aluminium. Le remplacement des combustibles fossiles par des technologies à faible émission de carbone nécessiterait une multiplication par huit des investissements dans les énergies renouvelables et entraînerait une forte augmentation de la demande de métaux. » Et plus loin, « l'augmentation de la capacité minière est un processus qui prend beaucoup de temps, souvent une décennie ou plus. Compte tenu de l'augmentation prévue de la consommation de métaux jusqu'en 2050 dans le cadre d'un scénario de zéro émission nette, les taux de production actuels de graphite, de cobalt, de vanadium et de nickel semblent insuffisants, montrant un écart de plus des deux tiers par rapport à la demande. Les approvisionnements actuels en cuivre, lithium et platine sont également insuffisants pour satisfaire les besoins futurs, avec un écart de 30 % à 40 % par rapport à la demande. De tels besoins pourraient faire augmenter les prix des métaux pendant de nombreuses années. » D'autre part, « un facteur de complication est que certaines fournitures importantes sont généralement très concentrées. Cela implique que quelques producteurs bénéficieront de manière disproportionnée de la demande croissante. Cela met à nu les risques de

transition énergétique liés aux goulets d'étranglement de l'offre si les investissements dans les capacités de production ne répondent pas à la demande, ou en cas de risque géopolitique potentiel à l'intérieur ou entre les pays producteurs. »

Ainsi, par exemple, la République démocratique du Congo représente environ 70 % de la production de cobalt et la moitié des réserves. Le rôle est si dominant que la transition énergétique pourrait devenir plus difficile si le pays ne peut pas étendre ses opérations minières. On trouve des niveaux très élevés pour des métaux produits par la Chine, le Chili et l'Afrique du Sud, qui sont tous les principaux producteurs de certains des métaux les plus cruciaux pour la transition énergétique. « Des ruptures de production ou des perturbations (sic) dans leurs institutions, réglementations ou politiques pourraient compliquer la situation de l'offre », et tendre les relations politiques entre certains pays.

Il est intéressant de noter qu'on trouve dans les rapports et études cités peu de, sinon aucune suggestion que la technologie pourrait venir booster la croissance. S'agissant du secteur manufacturier et celui des services l'indice de croissance de la productivité total des facteurs montré dans la figure 13 suggère que dans l'industrie manufacturière et les services, la robotique et de l'intelligence artificielle ont peu amélioré les perspectives de profit globalement même si des entreprises précises ont su en tirer parti.

Figure 12 : Indice de la croissance de la productivité totale des facteurs pour cinq pays



Source : [Noah Smith](#)

Lorsqu'on se tourne vers les technologies

matérialisées dans de nouveaux produits (la *product technology*), leur capacité à ouvrir des perspectives de profit à de très nombreuses entreprises et à servir de relance à l'accumulation dépend de l'ampleur de la demande que leur utilité sociale leur permet de créer comme du montant des investissements que leur introduction suppose, tant dans la branche industrielle où elles naissent ou dont elles exigent la création que dans les branches voisines corrélées. Les technologies apparues *grosso modo* au cours des vingt dernières années ont été passées au crible par l'économiste états-unien Robert Gordon dans des recherches publiées en 2012 et 2016. Gordon prend comme point de comparaison, « les trois 'technologies à usage général' les plus fondamentales de la seconde révolution industrielle (commencée dans les années 1890 et s'étendant jusque dans les années 1970, F.C.) qui ont fait naître des dizaines d'inventions qui ont changé la vie » ont été l'électricité, le moteur à combustion interne et le téléphone sans fil. » [11] Plus près de nous les technologies de l'information et de la communication (TIC) ont entraîné dans la seconde moitié des années 1990 une reprise momentanée de la croissance de la productivité, due à une baisse jamais répétée du coût de la vitesse et la capacité de mémoire des ordinateurs ainsi qu'à une augmentation jamais répétée de la part du PIB consacrée à l'investissement en R&D et en équipements informatiques initiaux. Les avancées faites depuis la fin des années 1980 jusqu'au krach de la bulle dot.com de 2001 vont être difficiles à dépasser. Gordon examine les dernières avancées dans les domaines des petits robots, de l'intelligence artificielle, de l'impression 3D et des véhicules sans conducteur et estime que leurs effets macroéconomiques vont être très faibles. Aujourd'hui, le lancement des investissements et les mesures pour dynamiser la production dans un ensemble d'industries, nécessaires pour freiner le réchauffement climatique pourraient répondre aux critères définis plus haut.

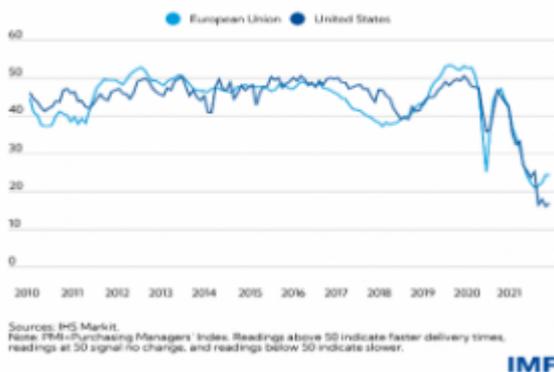
Un autre facteur qui contribue à la hausse des prix et qui affecte le taux de profit d'un nombre croissant d'entreprises sont les retards de livraison et les goulots d'étranglement dans les chaînes

d'approvisionnement mondiales. Il est acquis que celles-ci ont révélé leur grande fragilité au cours de la crise née de la pandémie [12]. Désormais on peut en mesurer l'importance grâce à un [indice construit par le FMI](#) moyennant des enquêtes auprès des responsables des achats à qui on demande si les délais de livraison sont en moyenne plus longs, plus rapides ou inchangés par rapport au mois précédent. Dans la figure les notations supérieures à 50 indiquent des délais plus rapides et celles inférieures à 50 des délais plus longs. Les retards de livraison et les goulots d'étranglement de composants pèsent sur la production des biens (des marchandises) dont ils sont les intrants. Ils renforcent, souligne le FMI, dans des configurations d'oligopole ou de monopole le pouvoir des vendeurs. Cette dimension est cruciale. [Robert Reich](#) soutient que pour ce qui est des États-Unis l'inflation des prix est le symptôme d'un problème structurel plus profond : la consolidation (centralisation/concentration) croissante de l'économie au profit d'une poignée de grandes firmes ayant suffisamment de pouvoir pour augmenter les prix et les bénéfices.

Côté retards de livraison, on trouve la situation où l'industrie manufacturière chinoise s'est redressée plus rapidement que prévu après son recul de 2019-2020, mais où les compagnies maritimes avaient déjà mis des navires porte-conteneur en cale sèche. Une pénurie de conteneurs maritimes, essentiels aux chaînes d'approvisionnement contribue aux perturbations. Les conteneurs circulent normalement dans le monde entier, mais [en raison de grosses erreurs de gestion](#) « beaucoup sont maintenant coincés en Amérique du Nord : pour 100 conteneurs qui y arrivent, seulement 40 sont renvoyés en Asie ou en Europe. Les conteneurs excédentaires s'accumulent à Los Angeles et dans d'autres ports américains tandis que les fournisseurs chinois se battent pour eux. Il faudra des mois avant que les fabricants de conteneurs augmentent leur capacité de production et répondent à la demande ».

Figure 13 : Retards et goulots d'étranglement dans les chaînes d'approvisionnement mondiales

Backlogs and bottlenecks: supply chain turmoil
 Suppliers' delivery times in the US and EU have slowed considerably – a lower index reflects longer delivery times.
 (Manufacturing PMI, suppliers' delivery times)

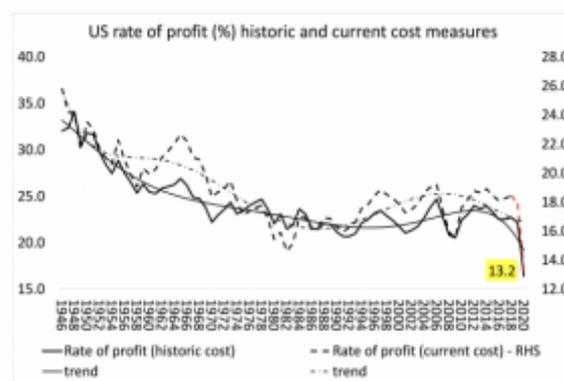


Le goulot d'étranglement le plus spectaculaire et le plus grave est celui de la production de puces électroniques à Taiwan. La fabrication de semi-conducteurs exige énormément d'eau, notamment pour le nettoyage des puces. Une seule usine de production peut utiliser 2 à 9 millions de gallons d'eau par jour. Intel, le plus grand fabricant de semi-conducteurs au monde, a retiré 9 milliards de gallons d'eau en 2015 (rapport 2015 sur la responsabilité d'entreprise d'Intel), l'équivalent de la consommation d'eau d'environ 75 000 foyers américains. Les [problèmes d'approvisionnement en eau](#) peuvent réduire considérablement le rendement des usines ou exiger la fermeture d'une usine. Le capitalisme mondial s'est mis dans une situation de dépendance sans égale à l'égard d'un groupe taïwanais, la [Taiwan Semiconductor Manufacturing Company \(TSMC\)](#), le plus gros fabricant de semi-conducteurs mondial et partant à l'égard des conditions climatiques dans l'île. Les équipements de communication (boxes Internet, ordinateurs, portables) ont été les premiers touchés par cette pénurie. Mais l'industrie automobile est la victime la plus sérieuse avec une production fortement ralentie. Dans le cas états-unien General Motors et Ford ont été contraints de fermer temporairement plusieurs usines ou de réduire les cadences. Taïwan est normalement un des endroits les plus humides au monde, avec une moyenne de 2 600 millimètres de précipitations par an. L'île est en temps normal balayée à la saison des pluies par des typhons qui contribuent à remplir les réservoirs. Plus la sécheresse se prolongera, plus la production sera difficile, de sorte que certaines entreprises demandent la création de réservoirs

étatiques pour stocker davantage d'eau et anticiper un risque récurrent en raison du réchauffement climatique.

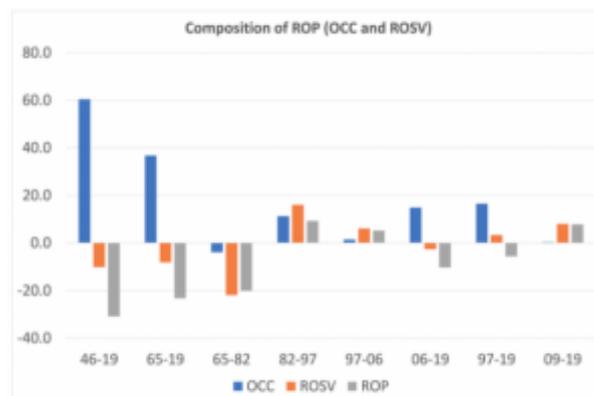
La succession de facteurs examinés dans le commentaire des figures 9 à 14 donne un caractère concret à la discussion sur la baisse du taux de profit. Il s'agit de facteurs tout à fait précis affectant la rentabilité. J'emprunte la figure 14 à Michael Roberts, qui met à jour très régulièrement l'évolution du taux de profit des États-Unis.

Figure 14 : Taux de profit états-unien (calcul de Michael Roberts)



Roberts attribue la chute du taux de profit états-unien à la hausse de la composition organique du capital de près de 17 %, dépassant la hausse du taux de plus-value (3 %).

Figure 15 : Changements dans la composition organique du capital (calcul de Michael Roberts)



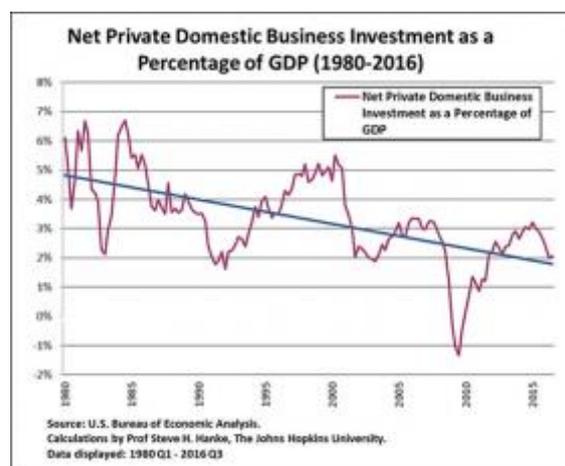
(OCC = organic composition of capital, soit composition organique du capital ; ROSV = rate of surplus value, soit taux de plus-value).

Rappelons que la composition organique est un ratio entre le capital investi par les entreprises sous forme physique, qui ne crée pas de valeur mais la sienne est transmise, d'où le nom de capital constant, et le capital variable, à savoir la force de travail achetée par les entreprises qui est créatrice de valeur dont le montant dépend de sa productivité. Quand ce ratio augmente, le taux de profit diminue. Deux remarques s'imposent. La première est la nécessité de ne pas en faire un processus ahistorique. Roberts écrit que « C'est une loi dans l'expansion économique capitaliste que ce ratio appelé composition organique du capital augmente » [13]. Mais a-t-elle encore valeur de loi lorsque le capitalisme est en régression ? Poser cette question, c'est ouvrir une discussion allant bien au-delà des buts de cette note. En revanche, ce qui peut être fait, c'est établir la liste des facteurs à prendre en considération et les examiner concrètement. Il en est ainsi aujourd'hui pour la composante intrants à la production du capital constant. Doivent être rangés dans le capital constant 1) le prix des machines telles qu'elles se présentent à une époque donnée, donc aujourd'hui les ordinateurs aussi bien que les machines-outils, 2) le prix des locaux, donc aujourd'hui les usines mais aussi les bureaux, 3) le prix de l'énergie et des matières premières à la fois de façon agrégée et pour des intrants critiques (les puces). Or, ceux-ci ont été très largement négligés par les chercheurs. Aujourd'hui, pour les raisons qu'on vient de voir, il contribue à l'élévation du ratio et continueront à le faire.

La seconde remarque concerne la notion de facteur contrecarrant l'effet de la hausse de la composition organique (capital constant/capital variable : c/v) que dans beaucoup de textes Roberts simplifie fortement. Ce facteur est un composite du montant du capital investi dans l'achat de force de travail et la quantité de plus-value ou surtravail obtenu en la mettant au travail dans les ateliers et les bureaux. Le montant investi est fonction à la fois des perspectives de rentabilité (de l'intérêt que les entreprises ont à investir) et du prix auquel cet achat a lieu du fait du niveau général de la productivité globale, premier déterminant du prix de ce qui est nécessaire à la reproduction de la force de travail à un moment historique donné. Entrent donc en jeu les

technologies de production (aujourd'hui l'IA et la robotique), l'efficacité des modes de management, le poids de l'armée industrielle de réserve (la masse des chômeurs) ; la capacité de combat des travailleurs et des travailleuses (à surmonter l'obstacle des directions syndicales, à trouver de nouvelles formes, par exemple les Gilets jaunes). Insistons que le montant de la force de travail effectivement achetée, un des facteurs affectant c/v dépend du degré d'incitation pour les entreprises d'investir, donc du profit escompté. Or celui-ci est en baisse comme le montre la figure 14, un indicateur complémentaire étant le mouvement de l'investissement dirigée vers la baisse et des cycles dont la durée s'est raccourcie.

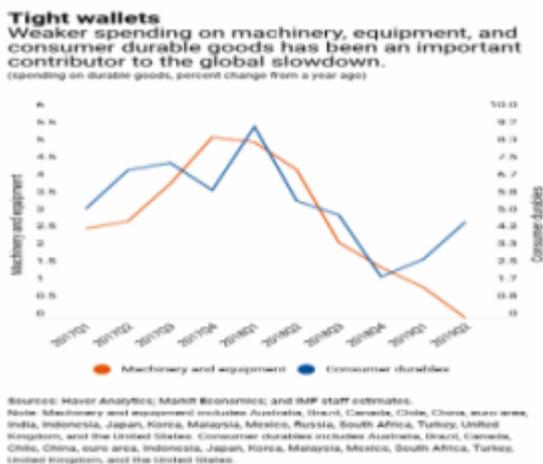
Figure 16 : Investissement privé net aux États-Unis en pourcentage du PIB (1980-2016)



Selon l'étude, « au cours des deux dernières décennies l'investissement net en pourcentage du PIB a été faible et en baisse, en particulier dans les économies avancées, ne contribuant qu'à hauteur de 28 % à l'expansion de la valeur nette. Les hausses des prix des actifs ont constitué 77 % de la croissance de la valeur nette, et plus de la moitié de ces hausses ont été supérieures à l'inflation générale ».

En fin de période le mouvement états-unien s'inscrit selon les chiffres du FMI dans un mouvement mondial affectant un ensemble de pays.

Figure 17 : Investissement mondial en machines et dépenses mondiales en biens de consommation durables (début 2016 à fin 2019)

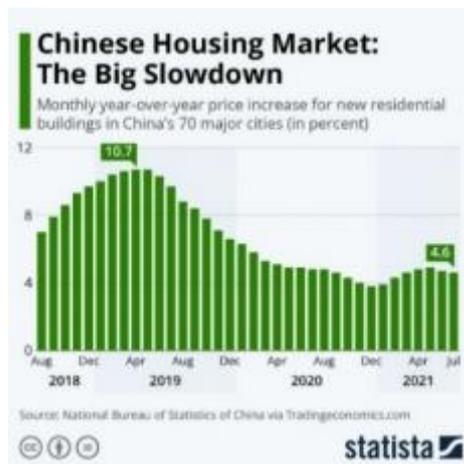


INTERNATIONAL MONETARY FUND

Selon les calculs de la [dernière étude de McKinsey](#) « au cours des deux dernières décennies l'investissement net en pourcentage du PIB a été faible et en baisse, en particulier dans les économies avancées, ne contribuant qu'à hauteur de 28 % à l'expansion de la valeur nette. Les hausses des prix des actifs ont constitué 77 % de la croissance de la valeur nette, et plus de la moitié de ces hausses ont été supérieures à l'inflation générale ».

Pour finir, il faut parler de la Chine et de la [faillite annoncée depuis des semaines du promoteur immobilier géant Evergrande](#). Le groupe est du nombre de ceux désignés de terme *too big to fail*. Son sauvetage financier et celle de ses créanciers ainsi que sa restructuration/démantèlement partiel sont en route. Au troisième trimestre, la croissance du PIB chinois est tombé à 4,9 % en glissement annuel, contre 7,9 % au deuxième trimestre. La situation des marchés extérieurs de la Chine et l'ensemble des facteurs liés aux chaînes d'approvisionnement y sont pour beaucoup, mais le ralentissement du secteur immobilier peut-être pour plus encore. On estime que le secteur immobilier représente 25 à 30 % du PIB de la Chine. La situation d'Evergrande est la partie visible de l'iceberg d'un retournement général du marché immobilier illustré par la figure 18.

Figure 18 : Le grand ralentissement du marché immobilier chinois.



Depuis début décembre 2021, le sauvetage financier d'Evergrande et celle de ses créanciers ainsi que la restructuration/démantèlement partiel du groupe sont en route. Le 3 décembre 2021, la Banque populaire de Chine (BPC), banque centrale chinoise, a baissé le niveau des réserves obligatoires pour les banques. Une décision qui vise à protéger l'économie des effets de la crise immobilière. Le 6 décembre, les représentants du gouvernement de Canton ont pris la majorité des postes au conseil d'administration du groupe et commencé sa restructuration.

Ainsi que l'écrit Romaric Godin, « bien plus qu'une contagion financière mondiale, ce qui menace l'économie mondiale, c'est le ralentissement d'un des poumons de la croissance, la Chine. La baisse de régime de la croissance et l'effet de cette faillite sur la demande intérieure risquent de peser lourd, alors que, depuis 30 ans, la croissance chinoise tire le reste du monde. Entre 2013 et 2018, la Chine a apporté directement 28 % de la croissance mondiale. Ce chiffre est sans doute plus fort encore lorsqu'on ajoute l'effet des investissements chinois à l'étranger. » Et de poursuivre, « Evergrande apparaît comme un symptôme d'une économie chinoise qui, déjà, n'est plus capable, sauf à se lancer dans des bulles, de dégager une croissance forte. Elle est confrontée, après 30 années de croissance, aux mêmes problèmes que les économies occidentales : une incapacité de dégager des gains de productivité suffisants pour un développement capitaliste équilibré. Même si Pékin a les moyens de modérer les effets de cette crise sous-jacente, le pouvoir chinois n'a guère plus de solutions à ce problème structurel du capitalisme contemporain que ses pairs

occidentaux ou japonais. Cette convergence signe sans doute la fin d'une époque. Désormais, les relais de croissance vont être faibles ou très risqués. Un nouveau régime de croissance faible s'annonce où la pression sur le travail et la nature va nécessairement s'accroître. L'instabilité menace sans doute la Chine, mais pas seulement la Chine. »

En guise de conclusion

Un « régime de croissance faible », accompagné de surcroît d'un mouvement tendanciel de hausse des prix de l'énergie et des grandes matières premières, est propice à l'exaspération du réflexe du « chacun pour soi » de même qu'au déchaînement de la concurrence internationale. Une étude spécifique de l'OCDE sur les échanges internationaux [14] en montre le danger : « l'année 2020 a marqué l'une des plus fortes réductions des volumes d'échanges et de production depuis la Seconde Guerre mondiale. (...) Les échanges de services a diminué de plus de deux fois plus que ceux des biens et leur reprise a également été plus lente. Bien que l'ampleur de la baisse du commerce mondial par rapport à la baisse de la production en 2020 ait été plus faible qu'en 2009-2010, elle n'était pas liée à l'ampleur globale des répercussions commerciales en 2020, mais reflète plutôt l'hétérogénéité élevée des répercussions de la COVID-19 sur les échanges et la production de biens, de services et sur la situation de partenaires commerciaux spécifiques. Les échanges de plusieurs types de biens se sont effondrés, tandis que ceux de plusieurs autres ont nettement augmenté. Par conséquent, la variation des répercussions commerciales entre les différentes catégories de produits en 2020 était non seulement plus importante que pendant la crise financière mondiale, mais aussi plus importante que toute autre

année au cours des deux dernières décennies. La structure du commerce des biens des pays a également considérablement changé en 2020. (...) Alors que certaines chaînes d'approvisionnement internationales ont subi des pressions au cours des premiers mois de la pandémie, les données montrent également que d'autres chaînes d'approvisionnement ont joué un rôle déterminant dans la reprise de l'activité économique. (...) L'hétérogénéité sans précédent des changements dans les flux commerciaux entre les produits, les sources et les destinations suggère une incertitude et des coûts d'ajustement élevés, et implique un besoin accru pour les entreprises et les gouvernements d'adopter de nouvelles stratégies d'atténuation des risques. » Façon diplomatique d'annoncer et même de légitimer le « chacun pour soi ».

Ce réflexe « non coopératif » a plané sur la Cop26 de Glasgow, d'où les pays qui avaient particulièrement besoin d'une aide financière urgente sont partis à leur grand désespoir, les mains vides tandis que aucune mesure contraignante n'était adoptée par la conférence. Au plan domestique pour les travailleurs et travailleuses actifs, chômeurs et retraités, la seule riposte afin que le « chacun pour soi » ne vienne accentuer d'avantage les réflexes racistes et xénophobes et que soient sauvegardées les conditions de vie élémentaires de centaines de milliers d'entre eux, est de mettre en avant la lutte politique contre la vie chère face aux gouvernements et aux entreprises à qui il importe peu que ces conditions soient respectées.

Cet article est une version actualisée et augmentée de celui mis en ligne par la rédaction de alencontre.org le 30 novembre 2021.

Notes

[1] *Le Monde*, 16 décembre 2021, p.17.

[2] Global Financial Stability Report, October 2021 - Executive Summary ; October 12, 2021, p.1.

[3] [Romaric Godin](#) et [Dan Israel](#), [Reprise économique : le récit gouvernemental se heurte à la réalité](#), *Médiapart*, 2 septembre 2021.

[4] [Éditorial du rapport en français sur le blog de la cheffe économiste](#).

[5] [Voir la note très claire publiée en anglais par la Banque de France](#).

[6] OCDE, *Etudes économiques de l'OCDE : France 2021*, pages 5 et 6.

[7] [Tesla](#) a vendu 473 136 voitures électriques au cours des 8 premiers mois de 2021. Plus que tout autre constructeur de véhicules électriques dans le monde. Depuis 2009, Tesla a produit un total de 1,91 million de véhicules. De son côté Toyota en a produit 8 800 en 2020 avec une baisse prévue en 2021.

[8] Global Financial Stability Report, October 2021 - Executive Summary ; October 12, 2021.

[9] Voir Aurélien Bernier, « Prix de l'énergie : une folie organisée », *Le Monde diplomatique*, novembre 2021.

[10] Alastair Smith, « Alimentation : pourquoi cette augmentation record des prix mondiaux ? », *The Conversation*, 3 octobre 2021.

[11] Robert J. Gordon "Is U. S. Economic Growth Over ? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds," NBER Working Paper 18315, August 2012. Robert J Gordon, "[The Demise of U.S. Economic Growth : Restatement, Rebuttal, and Reflections](#)", NBER Working Paper No. 19895, February 2014.

[12] Pour une [synthèse](#).

[13] Michael Roberts, *Marx's law of profitability*, Conférence dans la série de séminaires sur l'économie politique marxiste organisée par le Department of Development Studies at the School of Oriental and African Studies (SOAS). Michael Roberts Blog, 27 February 2020. Le texte de la conférence est accompagné d'un long Powerpoint.

[14] C. Arriola, P. Kowalski et F. van Tongeren (2021), « [The impact of COVID-19 on directions and structure of international trade](#) ».

Les politiques monétaires dans le capitalisme néolibéral

vendredi 14 janvier 2022, par [Michel Cabannes](#)

Sur le plan théorique, le néolibéralisme, dans sa variante ordo-libérale comme dans ses variantes anglo-saxonnes, inclut une approche orthodoxe de la macroéconomie privilégiant la stabilité, notamment sur le plan monétaire.

Dans la pratique cependant, il n'en va pas de même. Le capitalisme néolibéral qui prévaut depuis les quatre dernières décennies s'accompagne de politiques monétaires différentes suivant les périodes et suivant les pays, pas seulement pour des motifs conjoncturels. D'abord, les politiques d'austérité ont eu tendance à s'effacer en faveur des politiques accommodantes. En outre, les pays européens ont privilégié longtemps la stabilité monétaire, alors que les États-Unis appliquaient déjà des politiques monétaires actives axées sur la croissance, marquant la dissociation entre le néolibéralisme et l'austérité monétaire.

L'orientation des politiques monétaires nous paraît liée, au-delà des facteurs conjoncturels, à la transformation des rapports sociaux, et notamment au rapport de forces entre le travail et le capital.

Les politiques d'austérité monétaire ont surtout été utilisées pour favoriser la néolibéralisation des structures économiques par la création de contraintes qui accentuent la compétition et dégradent le pouvoir des salariés (I).

Les politiques de soutien monétaire sont dominantes dans le capitalisme néolibéral installé, caractérisé par un pouvoir réduit des salariés et par la domination du marché. Ce contexte élargit leur marge de manœuvre et les rend nécessaires pour la reproduction du néolibéralisme (II).

I. L'austérité monétaire pour la néolibéralisation de l'économie

L'austérité monétaire a favorisé la néolibéralisation des rapports sociaux, notamment la perte de pouvoir des salariés et la domination du marché sur l'économie. On peut citer à cet égard le choc d'austérité monétaire initial à partir des États-Unis (1979-1982) et les politiques de stabilité dans le cadre de la construction monétaire européenne.

Le choc d'austérité monétaire pour déclencher la néolibéralisation

Les origines du choc

La crise des années 1970 était une crise de rentabilité et de gouvernabilité du capitalisme qui, depuis 1945, était basé sur un compromis social avec encadrement public. Dans un contexte d'effervescence sociale, l'économie subissait des tensions, notamment une inflation importante incluant une boucle prix-salaires liée à la forte capacité des salariés de défendre leur pouvoir d'achat. L'inflation était le d'abord produit d'un conflit entre le capital et le travail. Le néolibéralisme est né de la grande peur des dominants face aux contestations des années 1960-70, dans ce contexte de rentabilité émoussée. Pour rétablir leur pouvoir, ils ont adopté le projet néolibéral visant à renverser le rapport des forces sociales, à abandonner le compromis social antérieur et à établir un ordre fondé sur le capital et le marché.

Ceci a impliqué des politiques structurelles de libéralisation de l'économie, de concurrence accrue entre les salariés et de recul de l'État social. Ceci a nécessité également un changement de cap des politiques monétaires. Les dirigeants l'ont justifié par la priorité à la stabilité des prix par rapport au chômage (sommet du G7, 1980). Mais la rétrogradation de l'objectif d'emploi marquait aussi

le renoncement au compromis social antérieur. Les anglo-saxons abandonnèrent au moins provisoirement l'idée que le chômage ruinerait le soutien politique aux gouvernements et au mode d'organisation sociale.

Le choc d'austérité monétaire

Aux États-Unis, Paul Volcker, président de la Fed (nommé par le démocrate J. Carter), appliqua un traitement de choc monétaire à partir d'octobre 1979 (avant l'arrivée au pouvoir de R. Reagan). Il décida de contrôler les réserves bancaires et de laisser croître librement les taux d'intérêt. Le virage monétaire suscita l'envolée des taux d'intérêt nominaux (de 11,2 % en 1979 à 16,4 % en 1982 pour les fonds fédéraux). Pour éradiquer l'inflation, l'austérité monétaire fut prolongée jusqu'en 1982, et même durcie quand l'économie plongeait dans la récession. De nombreux autres pays développés ont suivi ce nouveau cap monétaire. Le choix de provoquer une forte récession pour obtenir la désinflation a été délibéré. « On peut estimer que la récession de 1981-1982 a été acceptée par les responsables de la politique économique comme le prix à payer pour remédier à une inflation galopante » (J.-C. Chouraqui et alii, 1988).

Le choc monétaire a réduit l'accès des entreprises aux crédits bancaires bon marché, ce qui les a incitées à durcir leur position face aux revendications salariales. La forte récession a fait croître le taux de chômage de 1979 à 1983 aux États-Unis (de 5,8 % à 9,5 %) et dans l'Union européenne (de 5,7 % à 10,5 %). Cela a entraîné un freinage des salaires de 1980 à 1985 aux États-Unis (de 9,3 % à 3,5 %) et dans l'UE (de 13,9 % à 7,2 %) et la rupture de la boucle prix-salaires. Cela a permis la réduction de l'inflation aux États-Unis (de 13,5 % en 1980 à 3,2 % en 1983) et dans l'UE (de 13,5 % à 8,4 %) (OCDE, 1995).

Le basculement des rapports sociaux aux États-Unis

- Cette stratégie monétaire visait une rupture dans les négociations salariales. Paul Volcker avait toujours sur lui les résultats des négociations collectives en matière de salaire pendant la période où il a maintenu l'économie en récession. 1982 a

marqué une rupture : le taux moyen des hausses négociées a chuté brutalement de 8-10 % jusqu'à moins de 4 % ; plus d'une négociation sur trois se termina sans prévoir de hausse des salaires sur la durée du contrat. « C'est comme une digue qui cède. Longtemps, le syndicalisme américain a réussi à tenir bon en dépit d'un affaiblissement constant. (...) Mais au début des années 1980, tout semble brutalement se liguier contre lui » (J. Pisani-Ferry, 1988).

L'ampleur de la récession menace l'emploi, même celui des salariés anciens ; la restructuration industrielle atteint les branches où le syndicalisme est le plus fort ; la hausse du dollar et la compétition accrue incitent les firmes concurrencées à la compression des coûts ; de nouvelles branches subissent la concurrence liée à la déréglementation sectorielle ; enfin, le pouvoir politique mène une politique de répression syndicale (licenciement en bloc des contrôleurs aériens grévistes par R. Reagan en 1981). « C'en est trop. Le syndicalisme ne peut plus protéger ses adhérents contre l'adversité. Une ère nouvelle commence, celle des négociations sur les concessions des salariés » (J. Pisani-Ferry, *op. cit.*).

- L'austérité monétaire prolongée a contribué à faire basculer le rapport de forces entre le travail et le capital. Elle a constitué une arme de destruction massive de la capacité de résistance des salariés dans les entreprises.

D'abord, cela a permis d'enclencher une baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée sur une longue période, à des rythmes variables suivant les pays. Aux États-Unis, la part du revenu distribué au travail a régressé de 66 % à 62 % de 1980 à 1995. Ensuite, cela a produit des effets indirects sur les inégalités. Une étude du FMI a montré que la présence syndicale contribue à limiter les inégalités salariales (F. Jaumotte et C. Osorio Buitron, 2015). Aux États-Unis, le déclin des syndicats dans le secteur privé est responsable de 10 à 20 % de la montée des inégalités de revenus. Entre 1983 et 2012, le taux de syndicalisation a diminué de 9 points (de 20,3 % à 11,3 %) et les plus aisés ont vu leur part de richesse augmenter d'environ 8 points (P. Laroche, 2017).

La construction monétaire européenne pour assurer la néo-libéralisation

La culture de la stabilité monétaire

- À l'époque du système monétaire européen créé en 1979, les pays membres choisirent d'ancrer leur monnaie nationale sur le deutschemark qui était une monnaie forte. Cela impliquait l'alignement de leurs politiques monétaires sur celle de l'Allemagne, axée sur la stabilité des prix. Les politiques de « monnaie forte » accroissaient la pression de la concurrence sur les prix et des salaires, ce qui accélérât les restructurations. Les politiques monétaires, après des divergences liées à des dévaluations, sont devenues partout restrictives à partir de 1983 pour réduire les écarts d'inflation avec l'Allemagne. À partir de 1987, elles ont été dévolues au maintien de la parité avec le deutschemark nécessitant souvent des taux d'intérêt élevés. La politique française s'est inspirée du modèle allemand après le tournant de la rigueur en 1983. La stratégie de désinflation compétitive comprenait une politique monétaire visant la stabilité des prix, une politique budgétaire assez restrictive et une politique de maîtrise des coûts.

- La création de l'euro a maintenu le primat de la stabilité monétaire. « Une telle union monétaire doit se fonder dès le début sur une culture de stabilité commune s'appuyant sur des préférences communes et des savoir-faire éprouvés » (H. Tietmayer, président de la Bundesbank, *Le Monde*, 8.1.1997). Les statuts de la BCE sont calqués sur ceux de la Bundesbank. Elle ne peut recevoir d'instructions des États et des institutions européennes. Son objectif final principal est la stabilité des prix et le soutien au développement doit s'effectuer « sans préjudice de l'objectif de stabilité des prix ». La BCE, sous la direction de J.-C. Trichet, a pratiqué une politique monétaire prudente de 2000 à 2007, maintenant des taux d'intérêt souvent supérieurs à ceux de la Fed.

Les motivations structurelles des contraintes de stabilité

Les structures économiques et sociales ont été plus résistantes au néolibéralisme en Europe qu'aux États-Unis. Cela vaut notamment pour le marché du

travail qui est moins flexible en moyenne. Cela vaut aussi pour l'État social qui y est plus développé et plus résistant grâce à un fort soutien de la population. Cela vaut aussi pour les inégalités qui ont moins augmenté en Europe qu'aux États-Unis.

- L'austérité durant la construction monétaire de l'Europe a servi à imposer des réformes structurelles néolibérales, dont celles de l'État social. « L'inertie des gouvernements européens au cours des décennies passées est due à un « agenda caché », à savoir la tentative de réduire la protection existant dans les systèmes sociaux européens et, ce faisant, de démontrer le caractère inéluctable des réformes structurelles. Celles-ci permettraient alors à l'Europe d'atteindre la situation requise par les nouvelles normes sociales. Une preuve *a posteriori* de cette hypothèse, une sorte de révélation des préférences, est que les institutions européennes ne laissent aux gouvernements nationaux que l'instrument de la réforme structurelle » (J.-P. Fitoussi et J. Le Cacheux, 2005).

- La création de l'euro a eu notamment pour fonction de discipliner les comportements sociaux. Les excès en matière de salaires et d'inflation doivent se payer par des pertes de compétitivité génératrices de chômage, faute d'ajustement par le taux de change. « À défaut de flexibilité nominale des prix et des salaires, l'ajustement se fera par des ajustements quantitatifs, c'est-à-dire par des faillites et du chômage. Au lieu que les gouvernements prennent pour données les comportements salariaux et sociaux et conduisent la politique économique en conséquence, en union monétaire, la politique monétaire sera donnée et les comportements sociaux devront s'y adapter » (C. Bismut et J. Pisani-Ferry, 1994).

Les retombées de l'austérité monétaire

- L'alignement des politiques monétaires sur l'Allemagne a provoqué la récession de 1993. « Si la récession du début des années 90 dans les pays anglo-saxons, ou encore celle du Japon en 1993, résultent principalement d'une crise financière, celle de la fin de 1992-début 1993 en Europe continentale fut au contraire la conséquence de politiques

monétaires excessivement restrictives qui transformèrent la phase de ralentissement que connaissaient alors les partenaires de l'Allemagne en dépression ». (P.-A. Muet, 1994). En France, l'ancrage du franc sur le mark après l'unification allemande a impliqué des taux d'intérêt à court terme très élevés (autour de 10 %), y compris en termes réels (plus de 6 %). Cela a provoqué la stagnation en 1991-1992, puis la récession en 1993 (-1,3 %), la chute de l'emploi et la hausse du taux de chômage (de 8,9 % en 1990 à 12,2 % en 1994) (Cabannes M. et Sénégas M.-A., 2006).

- Sur le long terme, la stabilité monétaire s'est traduite en Europe par un basculement progressif des rapports entre le travail et le capital au détriment du premier. L'alignement des politiques monétaires nationales sur celle de l'Allemagne avant l'euro a été néfaste pour les salariés. La part du revenu distribué au travail dans l'Union européenne a chuté massivement de 77 % en 1980 à 66 % en 2000. En France, la politique d'alignement du franc sur le deutschemark a fait chuter l'inflation mais freiné l'économie. De 1982 à 1998, par rapport à l'Union européenne et à la zone OCDE, la croissance annuelle du PIB (2 %) et de celle de l'investissement (1,5 %) ont été moindres et la croissance du taux de chômage (+3,8 points) et celle de la part des revenus du capital dans la valeur ajoutée (+9,1 points) ont été plus fortes.

La contribution de l'austérité monétaire au néolibéralisme a pu motiver l'assimilation des deux éléments en Europe jusqu'aux années 1990. Mais la suite a montré qu'il n'en est rien car les politiques de soutien monétaire sont aussi très utiles au néolibéralisme quand ses bases sociales sont assurées.

II. Le soutien monétaire pour conforter le capitalisme néolibéral

Les politiques monétaires actives sont dominantes dans le capitalisme néolibéral installé. On peut citer la politique d'Alan Greenspan au service de la finance et de la croissance aux États-Unis de 1987 à 2006, et

les politiques permissives généralisées depuis 2008 pour assurer la pérennité du capitalisme néolibéral.

Les politiques monétaires actives à l'ère Greenspan aux États Unis

Le contenu de la politique Greenspan (1987-2006)

La Fed a utilisé pleinement ses marges de manœuvre qui sont importantes pendant les dix-huit années d'Alan Greenspan à la tête de la Réserve fédérale (1987-2006). Ce fut le triomphe de la politique discrétionnaire, rejetant tout pré-engagement sur une règle de décision qui aurait limité les réponses aux événements. Entre 1985 et 2005, l'activité a compté autant que l'inflation dans la politique monétaire d'après l'évolution des taux de Federal Funds qui était proche de la règle de Taylor (accordant le même poids aux deux objectifs). D'après les écarts à la règle de Taylor, la politique monétaire a été particulièrement accommodante au cours des épisodes récessifs : 1991-1992 et 2001-2002 (M. Aglietta et V. Borge, 2005).

La Fed a fait chuter les taux d'intérêt à plusieurs reprises pour relancer l'économie face à des crises même d'ampleur limitée. Ce fut le cas après le krach boursier de 1987, lors du ralentissement de la croissance de 1990, puis lors de la crise financière de 1998 et aussi face aux risques de récession en 2001 (chute des taux d'intérêt nominaux de 6 % à 1,75 % avec des taux réels négatifs).

La politique d'A. Greenspan a été asymétrique avec une baisse rapide des taux lorsque la récession menace et une remontée lente des taux lorsque l'inflation menace. Cette politique contenait un biais globalement expansionniste à moyen terme. « Il a toujours privilégié la croissance, quitte à colmater ensuite les brèches créées par le trop plein de liquidités. Enfant de la Grande Dépression, qui l'a marqué, il a fait le choix de l'emploi. Pour lui, l'économie américaine est un vélo. Il ne faut pas qu'elle s'arrête de rouler » (E. Leser, 2005).

La signification de la politique Greenspan

L'activisme monétaire s'est trouvé en bonne

adéquation avec l'hégémonie néolibérale aux États-Unis.

- D'une part, la marge de manœuvre pour des politiques monétaires actives s'est accrue avec le changement du régime d'inflation au cours de l'ère Greenspan. On est passé de la désinflation des années 1980 perçue avec retard par les agents économiques à un régime d'inflation basse et stable dans les années 1990 (M. Aglietta et V. Borgy. 2005). En outre, la nécessité de politiques d'austérité monétaire s'est estompée avec le basculement des rapports sociaux assurant l'hégémonie du néolibéralisme.

- D'autre part, le besoin d'une politique monétaire active était plus fort aux États-Unis qu'en Europe. D'abord, la protection sociale y est plus réduite, ce qui rend le chômage plus insupportable et implique une priorité à l'emploi dans la politique monétaire. Les néolibéraux américains ont besoin d'un chômage faible pour rendre supportable un système qui abandonne souvent les individus à leur sort. Ensuite, la montée des inégalités a été très forte aux États-Unis dès les années 1980, ce qui nécessitait un endettement accru des ménages. Dès lors, la Fed devait éviter une remontée des taux d'intérêt pouvant susciter une crise financière. A. Greenspan connaissait « l'exubérance irrationnelle des marchés ». « Mais il est très difficile pour une banque centrale de s'y opposer (...). Pour y parvenir, la Fed aurait dû augmenter ses taux d'intérêt à de tels niveaux qu'ils auraient précipité le pays dans une sévère récession » (A. Greenspan, in E. Leser, 2005).

Les effets de la politique Greenspan

Cette politique monétaire a profité principalement aux marchés financiers, l'indice Dow Jones passant d'environ 2 000 à 10 000 de 1987 à 2005. Elle a contribué aussi à la croissance économique sans redémarrage de l'inflation : ceci a été facilité par l'effondrement antérieur du pouvoir des salariés entre 1980 et 1983 et par les effets de la mondialisation. En 2005-2006, les milieux économiques et financiers ne tarissaient pas d'éloges sur le « Maestro », « l'homme qui parlait aux marchés » (A. Brender et F. Pisani-Ferry, 2005),

l'expert de « la conduite du peuple des marchés » (E. Le Boucher, 2006). Mais c'était oublier que cette politique était aussi responsable de la création de bulles, dont celle de la Bourse avant 2000 et celle de l'immobilier avant 2008. La crise financière de 2007-2008 a conduit les uns et les autres à déchanter. Elle a montré les limites de ce type de politique et conduit Alan Greenspan à faire part de son « grand désarroi » dans une autocritique retentissante le 23 octobre 2008.

Les politiques monétaires permissives depuis 2008 pour défendre le capitalisme néolibéral

Les caractéristiques : taux faibles et mesures non conventionnelles

Les politiques monétaires permissives se sont imposées progressivement un peu partout. Les taux d'intérêt directeurs sont quasiment nuls depuis 1995 au Japon, depuis la fin 2008 aux États-Unis et depuis 2015 dans la zone euro. La création de monnaie par l'acquisition de titres existe depuis 2001 au Japon, depuis 2008 aux États-Unis et au Royaume-Uni et depuis 2015 dans la zone euro.

- Face à la crise de l'automne 2008, les politiques monétaires sont devenues permissives et convergentes, avec un temps de retard pour la BCE. D'une part, les banques centrales ont abaissé les taux directeurs à des niveaux sans précédent, entre 0 et 2,5 % suivant les pays (de 2 % en septembre à 0,25 % en décembre pour la Fed, de 3,75 % à 2 % pour la BCE, passage à 0,3 % pour la Banque du Japon). D'autre part, elles ont créé d'abondantes liquidités par l'acquisition de titres gonflant leur bilan dès l'automne 2008 pour pallier les carences des marchés interbancaire dues à la méfiance entre les banques.

- Après la crise de 2008, la Fed a maintenu de faibles taux d'intérêt pour éviter une nouvelle crise financière. Dans la zone euro, Mario Draghi, puis Christine Lagarde, ont ancré la politique monétaire dans une trajectoire expansionniste.

- Face à la crise du Covid en 2020, les banques centrales ont pratiqué une politique de très bas taux

d'intérêt et de création de monnaie banque centrale. La BCE a utilisé les concours aux banques augmentés et allongés pour sécuriser l'horizon et le marché interbancaire, l'action sur le montant et le coût des liquidités et l'acquisition de titres sur les marchés secondaires, dont un programme d'achat d'obligations d'État.

- Les mesures monétaires non conventionnelles ont été prises lors des crises des subprimes (2007-2008), des dettes souveraines (2010) et du Covid (2020). D'une part, les prêts du programme de refinancement à long terme du secteur bancaire se distinguent des opérations habituelles par la faiblesse des taux d'intérêt (nuls ou négatifs) et par leur durée accrue (jusqu'à quatre ans). Ces opérations ont explosé en vingt ans (passant de 5 % à plus d'un quart de l'actif de l'euro-système entre 2000 et 2020). D'autre part, l'assouplissement quantitatif inclut des programmes d'achats d'actifs financiers sur les marchés des titres de dette publique, des crédits immobiliers titrisés et des obligations d'entreprises. Les achats fermes de titres, marginaux jusqu'en 2008, se sont multipliés. Dans la zone euro, les actifs détenus à des fins de politique monétaire, inexistantes en 2000 représentaient 52,9 % du bilan de l'Eurosystème fin 2020. Ces achats ont participé depuis 2015 à la forte croissance du stock de monnaie banque centrale. De 2000 à 2020, la base monétaire a été multipliée par plus de 8 et la masse monétaire au sens large M3 a été multipliée par 3. Les interventions des banques centrales atteignent des niveaux considérables au début de 2021 : 61 % du PIB de la zone euro (x 4 depuis 2007), 130 % du PIB au Japon (x 6 depuis 2007) et 35 % PIB aux États-Unis (x 8 depuis 2007) (Ch. Chavagneux, avril 2021). Le mode acquisitif de création de monnaie banque centrale s'inscrit dans la durée : au Japon depuis 2001, aux États-Unis depuis 2008 et au Royaume-Uni depuis début 2009. Dans la zone euro, la BCE a suivi en parole en 2012 avec le « watever it takes » de Mario Draghi et en actes à partir de 2015 (J. Couppey-Soubeyran et P. Delandre, 2021). La part de la dette publique financée par la banque centrale varie suivant les pays (plus élevée au Royaume-Uni qu'aux États-Unis, plus élevée en Europe du Sud qu'en Allemagne et en France (Ch. Chavagneux, septembre 2021).

Les politiques accommodantes, auxiliaires du capitalisme néolibéral

- D'abord, les politiques accommodantes sont permises par le néolibéralisme. Le contexte de stabilité des prix élargit la marge de manœuvre des politiques monétaires. Les autorités peuvent pratiquer un soutien monétaire massif sans entraîner d'inflation des prix et des salaires. La tendance à la stabilité des prix prévaut depuis la fin des années 1980. On n'est encore jamais revenu à la grande inflation des années 1970 et les autorités monétaires ont même eu du mal à relever le taux d'inflation au-dessus de 2 % avant 2020. Cela résulte pour une large part de l'absence de boucle prix-salaires du fait du pouvoir réduit des salariés dans le capitalisme néolibéral. Il a été dégradé par la mondialisation, par la libéralisation du marché du travail et par les mutations du salariat. Cela se traduit par la baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée dans de nombreux pays.

- Ensuite, les politiques accommodantes sont utiles aux bénéficiaires du néolibéralisme. D'une part, ces politiques bénéficient massivement à la finance. Elles soutiennent les marchés financiers en gonflant les prix des actifs financiers et immobiliers, ce qui accroît la rentabilité financière. La politique des taux d'intérêt de la banque centrale est d'ailleurs un des principaux déterminants des cours de la Bourse. Les détenteurs d'actifs financiers et immobiliers en retirent des gains en capital supérieurs au manque à gagner causé par les faibles taux d'intérêt. D'autre part, ces politiques augmentent les inégalités de patrimoine et de revenu car elles profitent surtout aux ménages les plus riches, qui sont les principaux détenteurs d'actifs financiers (Ries Ph., 2018). L'envol des prix immobiliers crée aussi des inégalités intergénérationnelles au détriment des jeunes.

- Enfin, les politiques accommodantes sont nécessaires au capitalisme néolibéral. Celui-ci a besoin d'un endettement croissant pour compenser les effets des inégalités accrues sur la croissance. Les pays anglosaxons sont ceux où les inégalités ont le plus augmenté et où la dette des ménages a le plus progressé depuis la fin des années 1970 : la part du crédit aux ménages dans le PIB a doublé aux États-

Unis et triplé au Royaume-Uni. Or les politiques de faibles taux d'intérêt favorisent l'endettement des ménages et des entreprises, ce qui soutient la demande privée. Elles facilitent aussi la dette de l'État en réduisant la charge de la dette, en évitant l'effet « boule de neige » et le risque de crises des dettes souveraines. Elles redonnent ainsi une marge de manœuvre aux politiques budgétaires. Par ailleurs, les politiques de faibles taux d'intérêt contribuent à reporter dans le temps l'éclatement de bulles financières. « Avec l'assouplissement quantitatif, nous avons inventé un médicament étonnant qui guérit les maladies qu'il provoque » (R. Skidelsky, 2021). Au total, ces politiques contribuent à surmonter à court terme les difficultés du capitalisme néolibéral.

Les politiques accommodantes, remède limité pour le capitalisme néolibéral

« Ce capitalisme est sous perfusion depuis des décennies. Faute de générer des augmentations de salaires, il a d'abord reposé sur une très forte hausse de l'endettement privé à partir des années 1990. Puis, après la crise des subprimes, il s'est relancé sur une très forte hausse de l'endettement du secteur public. Et maintenant - c'est sa troisième béquille - le système repose sur une injection monétaire absolument gigantesque et potentiellement source de grande instabilité financière » (P. Artus, 2021).

- La permissivité monétaire augmente le décalage entre la prospérité financière et l'économie réelle. Les liquidités créées servent moins à financer les investissements productifs qu'à alimenter la demande d'actifs financiers. Keynes envisageait déjà le passage de la monnaie d'une circulation industrielle qui soutient la production à une circulation financière qui alimente l'échange de titres existants (marché boursier, marché monétaire). La permissivité monétaire gonfle les prix des actifs financiers et immobiliers et encourage l'endettement, ce qui accroît le risque de crise financière dans l'avenir. Parallèlement, elle produit des effets limités sur l'économie réelle. L'injection d'importantes liquidités par la Banque d'Angleterre (22,5 % du PIB entre 2009 et 2019) a fait croître les prix des actifs boursiers et immobiliers, mais pas

l'inflation, ni la croissance. Il n'existe aucune relation entre le prix des actifs et les prix des marchandises au Royaume-Uni et aux États-Unis entre 2000 et 2016 (R. Skidelsky, 2021).

- Les banques centrales sont prises dans un dilemme face à la reprise actuelle. D'un côté, la fragilisation des agents par l'ampleur de l'endettement accru les incite à prolonger les politiques permissives pour éviter une hausse des taux risquant de provoquer une crise financière et une récession. D'un autre côté, la remontée de l'inflation à la fin de la crise du Covid les incite à mettre fin à l'abondance monétaire pour éviter une dérive inflationniste. Si la hausse des prix est vue comme le début d'une nouvelle inflation, le dilemme subsiste. Si la hausse des prix est vue comme une tension temporaire, motivée par des pénuries, la politique accommodante peut continuer, hypothèse que privilégient actuellement les banques centrales.

Conclusion

Les politiques monétaires choisies dépendent plus du contexte économique et social que des théories économiques. Les références à l'orthodoxie monétaire s'effacent lorsque les intérêts de la finance et du système sont en jeu.

On ne peut associer mécaniquement néolibéralisme et austérité monétaire. Depuis quarante ans, les politiques monétaires actives ont été nombreuses, particulièrement au cours de la dernière période.

Les politiques d'austérité monétaire ont servi la mise en place du capitalisme néolibéral, en contribuant à renverser le rapport des forces sociales au détriment des salariés et en obtenant la fin de l'inflation au prix de réductions d'activité.

Les politiques monétaires permissives dominent dans le capitalisme néolibéral installé. Leur marge de manœuvre est d'autant plus élevée que l'inflation est jugulée, que le pouvoir des salariés est réduit et que le marché est dominant.

Les politiques monétaires permissives servent les

rentiers. Dans le capitalisme néolibéral, les faibles taux d'intérêt, loin de produire l'euthanasie des rentiers, les favorisent en gonflant les cours des actifs financiers et immobiliers.

Les politiques monétaires permissives aident le capitalisme néolibéral installé à franchir les difficultés à court terme en favorisant l'endettement. Elles lui permettant de gagner du temps mais en augmentant les risques à long terme.

Les politiques permissives comme les politiques austéritaires ont été mises au service du capitalisme néolibéral et de ses bénéficiaires à des moments différents de sa trajectoire.

Le passage à un autre mode de développement pose d'abord un problème de maîtrise de l'allocation des ressources monétaires en fonction des priorités nouvelles.

Bibliographie

Aglietta M. et Borgy V., 2005, « Héritage Greenspan : le triomphe de la politique discrétionnaire », *La Lettre du CEPII* n°251, décembre.

Artus P., 2021, « Le capitalisme sous sa forme actuelle va forcément mourir », *L'Opinion*, 3 mai.

Bismut C. et J. Pisani-Ferry J., 1994, « L'UEM, principes et précautions », *Revue économique* n°44.

Brender A. et Pisani F., 2005, « L'homme qui parlait aux marchés », *Alternatives économiques*, Décembre.

Cabannes M. et Sénégas M.-A., 2006, « La politique française de désinflation compétitive : les faits et les gestes en perspective », in Comité pour l'histoire économique et financière de la France, *L'économie française dans la compétition internationale au XX^e siècle*.

Chavagneux Ch., 2021, « Quantitative easing : chronique d'une fin annoncée », *Alternatives économiques*, 1^{er} septembre.

Chavagneux Ch., 2021, « Le bazooka de la BCE, l'arme de sauvetage massif », *Alternatives économiques*, 6 avril.

Chouraqui J-C, Clinton K., Montador R.B., 1988, « Un bilan de la stratégie économique à moyen terme des pays de l'OCDE », *Revue française d'économie*, été.

Coupey-Soubeyran J. et Delandre P., 2021, *La transition monétaire. Pour une monnaie au service du bien commun*, Institut Veblen, mai.

Coupey-Soubeyran J., 2021, « Il n'y a plus de pilote dans le train de l'inflation », *Le Monde*, 29 octobre.

Jaumotte F. et Osorio Buitron C., 2015, *Inequality and labor market institutions*, FMI, juillet.

Les Économistes atterrés, 2018, *La monnaie, un enjeu politique*, Le Seuil, Points.

Leser E., 2005, « Alan Greenspan, deux décennies de succès pour une politique monétaire non orthodoxe », *Le Monde*, 26 octobre.

Fitoussi J-P. et Le Cacheux J., 2005, *L'État de l'Union européenne*, Fayard Presses Science Po.

Le Boucher E., 2006, « La conduite du peuple des marchés », *Le Monde* 22-23 janvier.

Lemaire F. et Plihon D., 2019, « Le poison des taux d'intérêt négatifs », *Le Monde diplomatique*, novembre.

Lemaire F., 2021, « Guerre européenne pour l'hégémonie financière », *L.V.S.L.*, 11 novembre.

Muet P.-A., 1994, « La récession de 1993 réexaminée », *Revue de l'OFCE*, n°49.

Laroche P., « Comment les syndicats contribuent à réduire les inégalités de revenus », *Observatoire des inégalités*, 16 novembre.

Piketty Th, 2019, « La création monétaire va-elle nous sauver ? », *Blog de Thomas Piketty*, 9 juillet.

Pisani-Ferry J., 1988, *L'épreuve américaine*, Syros.

Ries Ph., 2018, « Comment la politique monétaire 'non conventionnelle' aggrave les inégalités », *Médiapart*, 21 juillet.

Skidelsky R., 2021, « Où est passé l'argent ? »,

Alternatives économiques, 11 octobre.

Du taylorisme mécanique au taylorisme numérique : de la subordination collective à la subordination personnalisée

vendredi 14 janvier 2022, par [Danièle Linhart](#)

Le numérique nous entraîne dans un tourbillon de changements porteurs de modifications profondes de notre rapport au monde, au réel, à la société. Il véhicule une accélération fantastique de la réalisation de certaines catégories d'actes qui reculent les contraintes et restrictions liées aux limites de notre cerveau, de nos capacités cognitives, et de nos capacités physiques. Nous en retirons le sentiment d'être renforcés, agrandis, de disposer de potentialités démultipliées, mais nous ne nous rendons pas compte à quel point nous sommes dépossédés de certains des éléments les plus essentiels de nos vies.

Dans tous les aspects de notre vie, la logique, la rationalité du calcul, du chiffre, de la quantité, de l'objectivation s'imposent et président à nos démarches. Dans notre vie de consommateurs, usagers, se profilent de plus en plus notre impuissance à intervenir sur les choix qui nous sont proposés et qui se calent sur le possible numérique. Dans notre vie de travail, l'informatisation relaie avec efficacité et quasi-invisibilité l'organisation taylorienne.

Pourtant, rien de tout cela n'est inéluctable. C'est parce que les dirigeants ont jugé et imposé l'idée que l'intensification du recours au numérique était toujours synonyme de productivité, rentabilité et donc, pour eux, de progrès, qu'ils ont déroulé le tapis rouge à l'usage le plus intensif des possibilités du numérique. Mais les citoyens des sociétés, aussi démocratiques soient-elles, sont, au mieux les spectateurs passifs, voire les relais inconscients, au pire les admirateurs et utilisateurs enchantés, jamais rassasiés de cette marche vers la suprématie du chiffre, de la quantification et du calcul binaire.

Pour essayer d'en donner la mesure, je propose de cerner certains effets du numérique dans le monde du travail. Le numérique a permis de diffuser dans l'organisation du travail la logique taylorienne, qui permet notamment d'encadrer et prescrire le travail des ingénieurs et cadres de plus en plus nombreux sous la forme de protocoles, procédures, process, reportings, codifications, méthodologies, bonnes pratiques véhiculées par des logiciels. Ces outils sont

élaborés à distance de la réalité du terrain par des experts de grands cabinets de consulting international, (qui jouent le rôle des bureaux des temps et des méthodes du temps du taylorisme « classique ») et s'imposent aux salariés tenus, par le lien de subordination, de les mettre en œuvre systématiquement. Le contrôle est aisé pour leur hiérarchie, du fait de la traçabilité permise par l'informatique.

Nous nous trouvons dans une situation semblable à celle de l'époque taylorienne, dans la mesure où l'on observe une volonté de concentration des savoirs, des connaissances au sein des seules instances de décisions liées à la direction ; la conviction de Taylor (1911-1957) étant que les ouvriers ne doivent pas détenir eux-mêmes les savoirs de métiers nécessaires à leur travail, car ces savoirs représentent du pouvoir. En fonction de ces savoirs qu'ils détiennent les ouvriers peuvent en effet décider, seuls, des modalités de l'organisation de leur travail, au détriment de la productivité et des intérêts du patron capitaliste. D'où l'invention d'un modèle par Taylor qui conçoit une organisation du travail (rationnelle et scientifique) pensée en dehors des ouvriers qui la mettent en action, indépendamment de leur professionnalité, et qui les ravalent au rang de simples exécutants.

La modernisation managériale qui a démarré dans les années 1980 et qui se prétend disruptive n'a en aucune façon rompu avec cette philosophie et technique d'organisation du travail, non sans

quelques aménagements et adaptation. Pour dépouiller les travailleurs de toute légitimité à vouloir décider en fonction de leur professionalité, connaissances et savoirs, pour les convaincre qu'ils n'en savent pas plus et mieux que les experts payés pour penser à leur place, le management a su trouver le moyen de déminer cette menace par la pratique du changement permanent. Celui-ci, rendu possible par le développement constant des techniques informatiques, met en obsolescence l'expérience, les connaissances, les savoirs détenus par les professionnels. Censé prouver les capacités innovantes, audacieuses, réactives d'un management en phase avec l'accélération temporelle et la globalisation qui caractérise notre monde numérique, il consiste en un renouvellement incessant des logiciels, une restructuration permanente des départements, services, une recomposition perpétuelle des métiers, la pratique d'une mobilité systématique. Pour les salariés, cela revient à brouiller les pistes, les repères, invalider les routines, les habitudes, les certitudes professionnelles, et transformer les salariés en apprentis à vie, les rendant dépendants et les plongeant dans une précarité subjective. Cela se fait à travers les mots d'une autre langue que la nôtre, l'anglais qui, associée à l'informatique, nous détourne de nos habitudes de pensées, de nos références spontanées, et crée un sentiment d'étrangeté, un sentiment de moindre familiarité. Impossible de se sentir à l'aise, serein dans son « sûr de soi » dans son travail.

En parallèle de cette continuité de l'organisation taylorienne du travail (dont la logique se résume dans la confiscation des savoirs et des connaissances des travailleurs par des directions qui prétendent les détenir tous et à être le seul à le faire), on observe une démarche managériale qui manie une sur-sollicitation de la dimension strictement humaine, au détriment de la dimension professionnelle. Elle vise à saisir chaque salarié du point de vue de son unicité, de sa complexité, de ses aspirations profondes, de ses désirs que résume sa personnalité, entretenant le culte de « soi » au travail.

Il s'agit pour les tenants du management moderne de dissocier la notion même du travail de celle de

contribution à la satisfaction des besoins d'autrui, ce qui lui donne une dimension noble et politique au sens large du terme. Désormais, on doit travailler, y compris dans le secteur public, pour satisfaire des clients (soumis à des incitations alimentées par les neurosciences), afin de s'affirmer, se réaliser en tant qu'individu, en bénéficiant de la reconnaissance de la hiérarchie, de la direction, et ce en concurrence avec les collègues. Chacun est censé travailler selon ces incitations managériales pour découvrir qui il est vraiment, pour grandir, en perdant de vue la réalité de ce qu'est censé être le travail dans une démocratie, c'est-à-dire une activité où l'on partage volontairement avec les autres l'effort, l'engagement nécessaire pour réaliser collectivement un bien ou un service qui, en satisfaisant les besoins des autres, assure la pérennisation de la société.

Ce dernier registre fait partie de ce qui permet de « tenir au travail », dans les deux sens du terme, (supporter les difficultés liés au travail tout en partageant le sentiment d'avoir une valeur citoyenne, d'être utile socialement) et constitue le socle sur lequel se développe l'intérêt professionnel que chacun porte à son travail. Ce registre est particulièrement développé en France comparativement à bien d'autres pays, comme l'ont montré des enquêtes européennes et les travaux de Philippe d'Iribarne (1988). Il a porté les ouvriers pendant les Trente Glorieuses, et se manifestait par ce qu'on appelle le travail réel comparativement au travail prescrit.

Les ambivalences fondamentales du rapport au travail : une arme de guerre patronale

Formellement, le Taylorisme est parvenu à rendre les ouvriers otages d'une organisation nourrie de prescriptions, modes opératoires, délais alloués pensés abstraitement par des ingénieurs à distance des aléas et des incidents multiples qui scandent toute activité de travail. Dans les ateliers, il les a formellement dépossédés de toute marge de manœuvre, de toute possibilité de mobiliser leurs connaissances et expérience pour réaliser leur

travail. Il les a entravés, niés dans leur professionnalité comme dans leur subjectivité. Taylor s'est attaché à concevoir une organisation du travail qui se déroule indépendamment de l'état d'esprit, des états d'âme et de la bonne ou mauvaise volonté des ouvriers.

Mais s'il a prétendu concevoir « scientifiquement » une organisation du travail expurgée de toute dimension subjective des travailleurs, et s'il en a convaincu nombre d'experts, la réalité l'a démenti. Son modèle ne peut exister que si les travailleurs y mettent du leur, s'ils outrepassent les prescriptions, transgressent les consignes, s'ils mobilisent leur intelligence, leur volonté, leur expérience afin de réaliser convenablement et efficacement leur travail. Mais pourquoi des travailleurs iraient-ils outrepasser les consignes et s'impliquer pour permettre à un modèle, qui les exploite et leur dénie toute intelligence professionnelle, d'être efficace et rentable ?

Une des premières raisons de l'implication cognitive et subjective de travailleurs est liée au principe de réalité. Pour réaliser la quantité et la qualité de pièces voulues, il est quasiment impossible de se contenter d'opérer de la façon planifiée par les bureaux des temps et méthodes. C'est là une contrainte et une contradiction inhérente à l'organisation « rationnelle et scientifique ». Le principe même de la grève du zèle illustre cet aspect : si tous les travailleurs respectent au pied de la lettre les consignes imposées, la production se bloque.

Mais il y a des raisons tout aussi puissantes et d'une autre nature : le besoin de retrouver de la dignité, le besoin de contester la toute-puissance de la direction et des ingénieurs qui se perçoivent et veulent s'imposer comme les seuls sachant, comme les seuls aptes à penser et organiser le travail. Pour tenir au travail, il faut défier l'idée que tout est décidé en dehors de soi, et que tout se déroule indépendamment de ce que l'on ressent et de ce que l'on investit dans l'activité de travail. Il faut trouver un moyen de relâcher le lien de subordination qui est un outil majeur patronal de la mise au travail.

Cette activité de l'ombre tendue contre l'organisation

taylorienne mais qui, paradoxalement la rend opérationnelle, est essentielle pour la survie psychique individuelle mais aussi collective des ouvriers. Dans la période des Trente Glorieuses, elle a contribué à nourrir une identité collective non pas de soumission mais de contribution à un travail qui fait sens dans un esprit de contestation d'un système si peu respectueux des travailleurs et de leur travail. Le travail réel permet de tisser les liens d'une forte complicité et nourrit la vie de collectifs informels. Il permet aux travailleurs de se réapproprier leur travail par miettes agrégées, et de le transformer en enjeu et bien collectif. Il génère le sentiment de constituer une force, et remet de fait en cause les conditions et le contenu du travail.

Les transgressions, le non-respect des prescriptions édictées, des modes opératoires imposés, des ordres et de l'autorité hiérarchique, la mise en œuvre de pratiques liées à des savoirs clandestins élaborés individuellement et collectivement, partagés avec les nouveaux arrivants, font l'objet d'une culture commune développée par des collectifs qui ne figurent sur aucun organigramme de l'entreprise mais qui jouent un rôle déterminant dans le quotidien des ouvriers. La malédiction veut que ce travail réel qui est vécu comme insubordination individuelle et collective, nourrit et renforce l'ordre taylorien. Les travailleurs n'ont d'autres moyens pour se réhabiliter dans le travail que de renforcer et alimenter une organisation qui les écrase, qui les humilie, qui les appauvrit professionnellement. Au sein de leurs collectifs informels et à travers leur activité réelle, les travailleurs confèrent au modèle taylorien, la rationalité, l'efficacité qu'il n'a pas en réalité. L'insubordination collective renforce ainsi paradoxalement l'emprise patronale sur leur travail.

C'est ainsi que l'on peut parler d'une véritable malédiction qui pèse sur les actes de résistance des travailleurs, que ce soit sous la forme de leur travail réel qui vient défier l'autorité et l'ordre organisationnels, que ce soit sous la forme de luttes syndicales pour l'augmentation des salaires et des primes, ou plus tard contre les fermetures d'entreprises.

Mais au détour de la fin des années 1960, le monde

du travail taylorien n'est plus vécu comme acceptable. « Ne plus perdre sa vie à la gagner » sera un slogan hurlé dans les manifs et inscrit en graffiti sur les murs pour exprimer cet étau, ce piège dans lequel les ouvriers se trouvent pris. Les augmentations de salaires, la multiplication des primes, les petites joies et fiertés arrachées à travers le travail réel clandestin et la solidarité qui l'accompagne, ne justifient plus à leurs yeux, le sort qui leur est réservé. Émerge un sentiment de désespoir, au sein duquel le poids de la subordination pèse lourd. Il faut obliger la société à penser autrement le travail. C'est la révolte. Elle se manifestera sous la forme de trois semaines de grève générale avec occupation d'usines.

Traumatisé par l'ampleur, la durée et la violence de cette contestation, le patronat a concentré ses efforts sur la mise à l'écart des collectifs où les salariés puisaient leur force, leur solidarité, leur capacité critique, leur besoin de changer les choses pour plus de liberté, d'autonomie, de dignité, de reconnaissance, leur quête de sens au travail.

Ils veulent trouver du sens à ce travail, ce sens sera réinventé par le patronat. La modernisation managériale consistera à substituer, comme mode d'implication dans le travail un acharnement narcissique à ce qui était auparavant un acharnement altruiste, en misant sur le fait que la motivation narcissique pouvait être plus stimulante et permettrait d'échapper définitivement à l'influence de ces collectifs informels solidaires et porteurs de valeurs contestatrices.

Nouvel objectif managérial : entretenir une lutte des « talents », instituer l'unicité

Il faut donc, du point de vue du management, aménager cette motivation narcissique pour lui donner toute sa puissance et son sens. Avec la modernisation soi-disant « post taylorienne » des années 1980, on en viendra à une « humanisation », en fait une psychologisation exacerbée.

Le slogan d'Orange « Le salarié unique et le digital humain » est commenté par Stéphane Richard, son Directeur général d'Orange en octobre 2016 à une rencontre organisée par le syndicat FO sur l'évolution du management : le « salarié unique est une promesse Orange, le salarié unique c'est une forme d'attention à chaque salarié car chaque salarié est unique, c'est une personne, un humain avec son passé. Il faut le reconnaître comme unique et différent des autres. En termes de formation aussi, chaque salarié est unique... Digital humain : ce qui caractérise Orange par rapport aux autres, c'est pas le digital, il est partout. Mais concilier le digital avec l'humain, l'humanité, l'humanisme aussi pour nos salariés. Le digital est porteur de dérives, il est capital de ne pas tomber dans une euphorie technologique, on veut être vigilant, partir de l'être humain comme salarié et par rapport à la société. » Ces assertions font une impasse totale sur l'importance des collectifs pour la transmission, l'entraide, le soutien et l'identité au travail.

Le monde du travail modernisé et la société de consommation et des loisirs sont donc au diapason. Chacun est invité à se recentrer sur lui-même. Le management joue sur les émotions, les affects. Les comportements requis relèvent de la mise en scène de soi. Désormais le monde du travail est constitué d'individualités, choisies, gérées, promues, en fonction de ce qu'elles offrent de plus spécifique. Les primes, les salaires, les formations, les carrières sont individualisées pour tous, qu'ils soient cadres, employés ou opérateurs. On parle d'ailleurs de « talents ». On est loin de la période où les ouvriers étaient promus à l'ancienneté, et où dominait l'équation à travail égal, salaire égal. Où le travail faisait sens collectivement. La sociabilité nécessaire pour tenir au travail est prise en charge et gérée par les DRH au cours de week-ends festifs, de séminaires de *team building*, Les DRH se redéfinissent alors comme des supports dédiés aux salariés pour les aider dans les défis, les épreuves qu'ils traversent, les doutes qu'ils puissent avoir, les déceptions qu'ils peuvent ressentir.

Les DRH, aidés de *chief happiness officers*, vont faire en sorte d'alléger les salariés de leurs soucis domestiques, en instaurant des conciergeries (qui

vont s'occuper de nettoyer leur linge, de réserver des places de théâtre ou cinéma, réserver des voitures pour le week-end), des crèches. Elles vont les aider à être en forme physique (avec des séances de massages notamment), en forme psychique (avec des séances de méditation ou des numéros gratuits de téléphone de psys). En résumé, leur objectif est de faire en sorte que les salariés se sentent bien dans leur entreprise, qu'ils s'y sentent chez eux, en famille, qu'ils se sentent aimés par leur direction, et reconnus pour leurs qualités personnelles, en dépit de la réalité de l'organisation du travail qui les utilise comme des ressources subordonnées.

Cette orientation qui joue sur les dimensions humaines pour compenser la disqualification de la professionnalité, est présente dans nombre de grandes entreprises ; elle est encore plus diffusée dans les start-up où elle peut prendre des aspects plus exacerbés.

La reconnaissance, la valorisation du soi de chacun est suspendue au seul jugement de la hiérarchie en fonction de la conformité émotionnelle : elle est devenue la laisse qui relie chacun à son supérieur. Une laisse renforcée par la mise en concurrence systématique des uns avec les autres qui crée un immense sentiment de vulnérabilité et de solitude qu'on pourrait rebaptiser « soilitude » (Linhart, 2021, p. 97). C'est la forme que prend désormais le lien de subordination, indispensable au management pour assurer son emprise, sa domination. Chacun en est prisonnier à sa façon, selon sa personnalité et son « intelligence émotionnelle ».

Les dégâts d'une telle réalité se mesure à la violence de l'ampleur des contradictions qu'ont à vivre en permanence ces nouveaux salariés des temps hypermodernes. C'est un soi individuel, personnel, en concurrence avec les autres qui est enrôlé chez chacun dans le travail pour accomplir une activité pensée par d'autres, selon une rationalité abstraite, formelle, quantitative et soi-disant objectivable, celle du numérique, qui impose sa loi.

La prescription, la planification du travail, et son contrôle rapproché sont censés faire bon ménage avec la mobilisation individuelle de l'affect et de

l'émotion des salariés. La prescription, la domination et le contrôle se fondent sur la spécificité strictement humaine de chacun au même titre qu'ils s'honorent d'être chiffrés, dotés d'une quantification renforcée par les algorithmes de l'intelligence artificielle.

L'idéologie managériale moderne ultra-libérale est donc celle de l'intelligence émotionnelle et comptable. « Elle repose sur la faculté du calcul, c'est-à-dire sur des opérations de quantification (ramener des êtres et des situations différentes à une même unité de compte) et de programmation des comportements (par des techniques d'étalonnage des performances) » et « cette entreprise de réduction de la diversité des êtres et des choses à une quantité mesurable est inhérente au projet d'instauration d'un Marché total qui embraserait tous les hommes et tous les produits de la planète. » écrivent Cabanas et Illouz (2018, p. 78).

Marie-Anne Dujarier (2015) fait de son côté la démonstration que les dispositifs tentent de mesurer et d'orienter une activité complexe multiforme et changeante, au moyen d'indicateurs simples, univoques et stables, ce qui met l'activité en souffrance. Du point de vue de l'activité, l'encadrement par les dispositifs produirait donc de nombreux processus de contre-performance. La quantification, comme de nombreux auteurs l'ont analysée, dépèce les métiers et fait éclater la professionnalité, comme l'a voulu, en son temps, Taylor. Ainsi Marlène Benquet (2013, p. 54) découvre dans les textes de l'entreprise de grande distribution où elle mène son enquête, qu'il n'est plus question de « métiers », mais de « tâches » et d'heures travaillées : « Les activités sont traduites en équivalents-temps et tout se passe comme si ce critère devenait le seul à les distinguer. ». La professionnalité des salariés est ainsi attaquée et marginalisée par une quantophrénie débordante, qu'outille le numérique, et une focalisation exacerbée sur l'affect et l'émotionnel.

Choc frontal, terrible pour les salariés, qui viennent fracasser toutes leurs aspirations, leurs fantasmes, leur désir de toute-puissance sans cesse sollicités par le management en osmose avec la culture et la cause de l'entreprise, contre l'armature aride et

cassante des critères binaires de logiciels penseurs et organisateurs de leur travail.

Sollicités dans leur capacité de réactivité, d'audace, d'imagination et d'intuition, comme dans leurs émotions positives, en contradiction avec la réalité de leur activité dont le sens, la finalité et le déroulement appartiennent à d'autres et sont débités par des outils numériques, les salariés sont cadenassés par un lien de subordination devenu très personnalisé qui les dépossède de tout droit de contester, de critiquer, d'intervenir et d'exister en tant que professionnel.

Jusqu'où ira ce droit conféré au patronat qui oblige les salariés à se donner à fond dans leur travail malgré les tensions, les contradictions, les paradoxes insupportables qu'ils ont à subir, et contre lesquels, ils ne peuvent rien, en raison de la subordination personnalisée et renforcée par le numérique, que nul ne semble contester ?

Bibliographie

Benquet M., 2013. *Encaisser*, Paris, La Découverte.

Cabanas E., Illouz E., 2018, *Happycratie. Comment l'industrie du bonheur a pris le contrôle sur nos vies*, Paris, Premier Parallèle.

Dujarier M.-A., 2015, *Le management désincarné. Enquête sur les nouveaux cadres du travail*, Paris, La Découverte.

Iribarne P. d', 1988, *La logique de l'honneur. Gestion des entreprises et traditions nationales*, Paris, Le Seuil.

Linhart D., 2021, *L'insoutenable subordination des salariés*, Toulouse, Erès.

Taylor F.W., 1957. *La direction scientifique des entreprises*, constitué à partir de deux de ses écrits de 1911 et 1912, Paris, Dunod.

Rationalisé, numérisé : la fin du travail ?

vendredi 14 janvier 2022, par [Thomas Coutrot](#)

« Le travail c'est fini ! Alors que la productivité à l'heure travaillée explose en France, (+759,3 % en soixante-cinq ans !), experts et économistes sont formels : dans les années qui viennent, 40 % des professions d'aujourd'hui auront disparu. Des millions d'emplois vont être supprimés, en France et dans le monde. »
« L'angle éco », émission présentée par François Lenglet sur France 2 le 17 octobre 2016 [1]

Ce « pitch » d'une émission de France 2 est représentatif du discours médiatique ordinaire y compris sur le service public de l'information. Malheureusement pour la qualité du service public (mais heureusement pour nous !), presque tout est faux dans ces quelques lignes. Je voudrais ici remettre en perspective les approximations et exagérations souvent véhiculées dans le discours ordinaire sur la « révolution numérique ».

Et pourtant elle ralentit !

Tout d'abord, une chose est claire : si les « experts et économistes sont formels », c'est pour dire que loin d'exploser, la productivité ne cesse de ralentir, en France comme ailleurs. De 5% par an dans les années 1950-60, son taux de croissance a chuté à 2% dans les années 1980-90 et moins de 1 % aujourd'hui [2] dans les pays riches. Quant aux emplois, loin de disparaître, ils n'ont jamais été aussi nombreux qu'aujourd'hui, en France et dans le monde : 3,29 milliards de personnes employées sur la planète, soit 22 % de plus qu'en 2000 [3].

Il est vrai que l'emploi a augmenté moins vite que la population mondiale : de ce fait le taux d'emploi a reculé de 2 points sur la décennie 2000. Il est vrai aussi que beaucoup des emplois créés sont précaires et de mauvaise qualité. Il est vrai enfin qu'on peut toujours montrer du doigt des secteurs, comme la banque aujourd'hui, où la technologie sert à détruire des emplois, même si ces suppressions proviennent au moins autant d'une adaptation assez banale face à une demande de crédit déprimée du fait de la crise et à une rentabilité affectée par la faiblesse des taux

d'intérêt... Reste que nous sommes loin de l'effondrement annoncé.

Quant au chiffre de 40 % de professions condamnées, il provient d'une étude [4] très médiatisée mais à la validité scientifique douteuse, comme l'indique notamment le Conseil d'orientation de l'emploi [5]. À ce jour, au plan macroéconomique, la révolution numérique n'a toujours pas d'impact visible ni sur la productivité, ni sur l'emploi. Plus de vingt ans après la publication de son best-seller *La fin du travail* [6], les prédictions apocalyptiques de Jeremy Rifkin sont totalement infirmées.

Prenons l'exemple du commerce : depuis plus de quinze ans l'irruption de l'e-commerce, des caisses automatiques, des robots dans les plates-formes logistiques, font fantasmer une disparition de l'emploi dans ce secteur. Il est d'ailleurs vrai que la productivité y augmente plus vite qu'ailleurs (+3 % par an en France entre 1997 et 2007). Pourtant, l'emploi a lui aussi augmenté (+ 20 %), du fait du développement des réseaux de vente [7]. L'évolution du commerce confirme un fait connu des historiens : les phases d'accélération de la productivité coïncident en général avec une croissance encore plus rapide de la production, et donc une hausse de l'emploi. Le « chômage technologique » peut frapper certains métiers anciens mais n'a guère de réalité macroéconomique du fait de l'émergence de nouveaux métiers. Sur ce plan, les pays riches semblent être entrés dans une phase de stagnation longue de la production et de la productivité. L'emploi végète donc lui aussi, sans toutefois montrer de signes d'effondrement.

Évangélistes technologiques

Mais les pauvres chiffres des comptes nationaux ne pèsent pas lourd face aux scénarios apocalyptiques appuyés sur des exemples locaux montés en épingle par les prophètes du numérique - auteurs à succès, cabinets de consultants, *start-upers* surcotés en Bourse et médias complaisants [8].

Prophètes est bien le mot, puisque l'écosystème numérique lui-même a inventé le métier fascinant d'« évangéliste technologique », aujourd'hui très en vogue dans les entreprises *high tech*. L'évangéliste doit promouvoir « les innovations d'une entreprise auprès des communautés les plus influentes. Son objectif : instaurer de nouveaux standards sans passer par la case 'promotion commerciale', souvent jugée trop agressive » [9]...

L'écho que reçoivent les prophéties – euphoriques ou catastrophistes – de gourous intéressés ou incompetents est révélateur de l'inquiétude sociale face à l'avenir. Echo relayé à la légère par des esprits aussi éminents qu'André Gorz (« l'industrie post-fordiste est le fer de lance d'une transformation en profondeur qui abolit le travail, abolit le salariat et tend à réduire à 2 % la part de la population active assurant la totalité de la production matérielle » [10]).

Au fond bien sûr, ce sont le chômage, la précarité et la dissolution du lien social qui angoissent le corps social. La technologie s'impose alors comme le coupable idéal : sa toute-puissance est profondément enracinée dans notre imaginaire collectif, celui du progrès qu'on « n'arrête pas ». Le déterminisme technologique est cette fable selon laquelle la science et la technique façonneraient notre avenir, pour le meilleur (pour les technophiles à la Jeremy Rifkin) ou pour le pire (selon les critiques de la technologie comme Jacques Ellul), au-delà des intentions humaines et des rapports de pouvoir. Marx lui-même l'a alimenté par son célèbre aphorisme de *Misère de la philosophie* (1847) : « le moulin à bras vous donnera la société avec le suzerain ; le moulin à vapeur avec le capitalisme universel » : le déterminisme imprègne nos modes de pensée

occidentaux de façon quasi-indélébile.

Accessoirement, le déterminisme, pessimiste ou optimiste, est bien commode au plan politique : la marche inéluctable (ou abominable) du progrès permet d'exonérer les décideurs qui, à la tête des entreprises et des gouvernements, orchestrent au quotidien la précarisation ...

Entendons-nous bien : il ne s'agit pas de contester qu'une vague d'innovations sans précédent s'organise autour des technologies des nano-composants et composants quantiques, de l'intelligence artificielle, des biotechnologies, etc. Les vraies questions sont ailleurs : hors des laboratoires et des expérimentations locales, ces technologies sont-elles réellement porteuses de gains massifs de productivité ? Peuvent-elles révolutionner les modes de vie autant que l'ont fait l'eau courante, l'électricité, l'automobile ou même – dans une moindre mesure – l'ordinateur ?

Personne n'a de certitudes mais Jean Gadrey, l'un des meilleurs connaisseurs de ces questions, nous invite à douter fortement [11]. Une chose au moins est certaine : la reprise de la croissance à un rythme même modéré n'est pas compatible avec l'état de la planète, en particulier en matière de changement climatique [12]. La quasi-totalité des économistes informés, orthodoxes ou non, sont d'accord à la fois sur le ralentissement tendanciel de la productivité et sur l'extrême difficulté d'un découplage total entre croissance et émissions de CO₂. L'explosion de la productivité et le caractère « immatériel » de la croissance numérique sont deux mythes démentis par les faits. Croire à l'évangile ou à l'enfer technologique relève de la foi plus que de la raison. Et pourtant, j'ai constaté à maintes reprises combien il est difficile de faire accepter ce doute par les étudiants ou le public des conférences. Après avoir abjuré devant l'Inquisition, Galilée aurait grommelé « et pourtant elle tourne ! ». De la productivité, on pourrait dire aujourd'hui « et pourtant elle ralentit » ...

Fin du travail : l'erreur des Grundrisse

L'écho dans la gauche des prophètes du numérique alimente la popularité du revenu universel comme solution à la disparition redoutée ou souhaitée du travail. Dans leur critique de « l'illusion du plein-emploi », les partisans de la fin du travail se prévalent souvent de ce passage des *Grundrisse* [13] où Marx explique qu'avec le machinisme et la grande industrie, « le travail sous sa forme immédiate a cessé d'être la grande source de la richesse », qui résulte désormais des « puissances de la science et de la nature », du « savoir social général » [14].

De cette déconnexion supposée entre travail et richesse, André Gorz, Moshe Postone [15] et bien d'autres concluent à la nécessité d'un revenu de base déconnecté du travail. Toni Negri [16] n'en démord pas : le « travail cognitif » (fourni notamment sur Internet) n'a plus aucun rapport avec le travail salarié et le temps de travail ne détermine plus la valeur des marchandises. La richesse n'est plus créée par le travail des salarié-e-s dans les entreprises mais par l'activité immatérielle, créative, esthétique, symbolique, non mesurable, des individus dans leur vie quotidienne. La révolution technologique éliminerait le travail mais fournirait les richesses pour un revenu de base.

Jean-Marie Harribey signale à juste titre le caractère fautif de ces raisonnements : certes les gains de productivité font baisser la valeur contenue dans une marchandise donnée, mais loin d'être une réfutation, c'est précisément « la stricte confirmation de la loi de la valeur » [17]. Une heure de travail peut bien produire un volume croissant de richesses (matérielles), mais on produit toujours deux fois plus de richesses en deux heures qu'en une seule. La richesse n'a donc pas cessé de dépendre du temps de travail : la hausse de la productivité fait varier le rapport entre travail et richesse créée mais ne l'élimine aucunement. Rien n'est produit sans travail humain vivant : même dans les usines les plus automatisées, il faut des opérateurs pour mettre en route, surveiller et réparer les machines. Comme l'écrivait Simone Weil en parlant du progrès technique, « les propriétés de la matière aveugle et

indifférente ne peuvent être adaptées aux fins humaines que par le travail humain » [18].

En outre la hausse de la productivité, loin d'aboutir à l'élimination du travail vivant, est allée historiquement de pair avec une croissance encore plus rapide de la production et donc une augmentation de l'emploi salarié au niveau mondial, bien loin de « l'écroulement de la production reposant sur la valeur d'échange » qu'annonçaient les *Grundrisse*. Et si aujourd'hui la croissance ralentit, la productivité aussi...

On peut aller encore plus loin dans la critique du texte de Marx, en remarquant qu'il confond richesse et valeur. Le capital ne s'intéresse pas à la richesse (matérielle) mais à la valeur (monétaire). Si l'on en croit Marx et sa « loi de la valeur » exposée dans *Le Capital*, la valeur des marchandises dépend du nombre d'heures de travail abstrait socialement nécessaires à leur production, quelle que soit la productivité physique des machines. La valeur d'échange (dont la substance est le temps de travail abstrait) et la valeur d'usage (des produits concrets satisfaisant des besoins) ne sont aucunement commensurables. Il n'y a guère de sens, dans la logique-même de Marx, d'évoquer une « extraordinaire disproportion entre le temps de travail employé et son produit », comme le font les *Grundrisse* (mais pas *Le Capital*, œuvre de maturité) : comment parler d'une disproportion entre grandeurs incommensurables ?

La dure loi de la valeur, « moulin de discipline »

L'apport irremplaçable de Marx se situe bien plutôt dans son analyse de la loi de la valeur comme « dynamique immanente » du capitalisme [19]. Le capitaliste qui innove en premier bénéficie pendant un temps d'un surprofit grâce au fait qu'il produit en un temps de travail inférieur à la norme du moment : mais rapidement, les concurrents doivent adopter l'innovation ou périr (Postone parle de l'effet « moulin de discipline ») et la norme s'ajuste à la baisse (donc la productivité moyenne à la hausse) [20], jusqu'au

prochain cycle d'innovation. Ce moulin de discipline (ou cette machine infernale) produit innovation, productivité et croissance quels qu'en soient les coûts pour les humains et la nature.

Il n'y a donc nulle raison de douter du dynamisme de l'innovation technologique dans le domaine du numérique, des biotechnologies, etc. Les performances - la « valeur d'usage », ou la « richesse » créée par les matériels et logiciels informatiques, ont formidablement augmenté depuis trente ans – tout comme les destructions et les déchets afférents. Mais en même temps, productivité oblige, leurs prix ont fortement chuté : leur valeur d'échange, la seule qui intéresse le capitalisme, n'a pas tellement augmenté. C'est d'ailleurs pourquoi, contrairement au discours convenu, l'investissement dans les technologies numériques n'a cessé de ralentir (en valeur monétaire) depuis 25 ans [21]. Et si l'informatique connaît d'énormes gains de productivité, ce n'est pas le cas de la plupart des autres secteurs, surtout dans les services.

Travail numérique, vraiment ?

A propos cette fois-ci du travail et non plus de l'emploi, la « révolution numérique » charrie aussi son lot d'approximations et de confusions. Le web et les réseaux sociaux seraient le lieu d'un « travail numérique » immatériel fourni par des milliards d'internautes que les GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon) s'approprieraient indûment. Par leur consommation culturelle et leurs interactions en ligne les internautes produiraient une « marchandise d'audience ». Leur « travail d'audience » nourrirait les fantastiques profits des multinationales du web [22].

Souvent brillantes et érudites, ces thèses ne sont pourtant pas convaincantes. Apple est une firme de matériel informatique et Amazon de commerce en ligne : pour l'essentiel elles exploitent de façon assez classique leurs salarié-e-s et leurs sous-traitants afin de tirer profit de la vente de produits et de services à des consommateurs. Google ou Facebook, eux, tirent très majoritairement leurs revenus de la vente d'espaces publicitaires en ligne à des annonceurs. Le génie des fondateurs de Google et de Facebook est

d'avoir proposé les premiers un service (un moteur de recherche, un réseau social) gratuit et attractif, et d'avoir ainsi bénéficié à plein de l'effet de réseau [23] : mais les usagers ne travaillent aucunement pour Google ou Facebook quand ils font une recherche en ligne ou postent une vidéo. Au plan économique les revenus de ces firmes – 89% des 90 Milliards de dollars de chiffre d'affaires de Google - ne viennent pas du travail des internautes mais de la rente payée par les annonceurs. Qui aurait l'idée de dire que le spectateur de TF1 « travaille » pour Bouygues quand il regarde une pub de Renault à la télé ? Ou que la personne qui fait du shopping à la recherche d'un pantalon à son goût « travaille » pour Zara ou Kiabi ? Bien sûr, grâce à nos clics de souris, Google et Facebook connaissent infiniment mieux nos goûts de consommateur-internaute et peuvent donc offrir aux annonceurs un ciblage bien plus précis que TF1. Mais nos clics restent une activité de recherche liée à notre consommation, non pas un travail.

Quant au travail cognitif, il n'a rien de nouveau ni d'immatériel : « il reflète simplement la division croissante du travail, la fragmentation des activités en différentes tâches, 'manuelles' et 'intellectuelles', de plus en plus éclatées géographiquement et attribuées à des travailleurs différents qui peuvent fort bien ignorer l'existence les uns des autres » [24]. Certes la proportion de travailleurs intellectuels (cadres, ingénieurs, informaticiens, spécialistes en communication ou publicité, etc.) augmente avec la polarisation des qualifications. Mais leur travail, loin de s'émanciper des contraintes matérielles, dépend toujours d'une base physique et énergétique fort imposante : ordinateurs, centrales électriques, *data centers*, câbles sous-marins, mines de métaux rares en Afrique, usines de montage en Asie... La consommation d'Internet représenterait déjà 10 % de la production mondiale d'électricité [25]. Et même l'usine la plus automatisée a besoin d'opérateurs pour surveiller et entretenir les robots.

Reste que le numérique permet la reproduction infinie à coût quasiment nul et le partage gratuit d'un certain nombre de produits techniques ou culturels (logiciels, musique, films, littérature, cours, photographie...), ou qu'Airbnb peut court-circuiter les groupes hôteliers en servant d'intermédiaire entre

propriétaires et locataires de courte durée. Les prophètes y voient la fin du travail et du capitalisme [26], mais la réalité est moins dramatique. Il est vrai que les entreprises « classiques » des secteurs concernés doivent lutter pour survivre. Certaines disparaissent, d'autres semblent bien y parvenir, en monnayant l'accès à leurs produits via des plateformes payantes de streaming pour les films (Netflix) ou la musique en ligne (Deezer, Spotify...). Le numérique est-il vraiment le bourreau du capitalisme ? Le mythe du déterminisme technologique a la vie dure, et les historiens sont précieux quand ils nous aident à rejeter ces préjugés paresseux.

Aux origines politiques de la robotique

L'histoire politique des technologies est malheureusement une discipline sous-développée [27], à cause précisément de la puissance des idéologies jumelles du déterminisme technologique et de l'autonomie de la science. Peu de travaux approfondis décrivent comment les enjeux de pouvoir et de domination déterminent les tournants technologiques. David Noble a fait exception en retraçant l'introduction de la machine-outil à commande numérique (MOCN) aux États-Unis. Son passionnant travail de thèse [28], largement fondé sur les archives du MIT, lui a valu en 1982 d'être licencié... par le MIT et ceci malgré le soutien de la communauté des historiens.

La commande numérique constitue le début de la révolution robotique. Les MOCN incorporent un ordinateur qui détermine les mouvements des outils à la place des ouvriers. Noble montre comment plusieurs versions de cette innovation ont été inventées en même temps dans les années 1940. Ainsi la « programmation par apprentissage », une technologie peu coûteuse et efficace, « aurait laissé le contrôle de la programmation et de la production entre les mains des machinistes et des syndicats » [29]. Mais l'US Air Force, qui finance les recherches du MIT sur le sujet, privilégie un système dit « APT », « beaucoup trop sophistiqué pour la grande majorité de l'industrie métallurgique » mais plus en phase avec la « technophilie outrancière des militaires » et

des ingénieurs. Ce choix qui, du fait de la puissance financière de l'armée, s'impose alors à toute l'industrie américaine, permet en outre de remplacer les ouvriers de métier de la métallurgie par des opérateurs plus dociles et moins qualifiés.

Dans cette affaire les syndicats ouvriers restent passifs. L'ingénieur Felix P. Caruthers a mis au point une technologie alternative, la commande Specialmatic, qui permet « d'augmenter les marges de manœuvre des machinistes et non de les mettre au pas en transférant toutes les lignes de vie ou de décisions au management » [30]. En 1960, devant le risque de marginalisation de son procédé, il propose une collaboration au syndicat des travailleurs de l'automobile (l'UAW). Mais celui-ci refuse, « sans doute réticent à disputer aux directions leur domaine réservé ». Déjà en 1949, Norbert Wiener, l'inventeur de la cybernétique, inquiet des conséquences de ses inventions sur l'emploi des ouvriers, avait proposé au président de l'UAW, Walter Reuther, de l'aider à « prendre de vitesse les groupes industriels en s'intéressant à la production de ces machines de façon à ce que ce soit une organisation œuvrant pour la cause des travailleurs qui en tire profit » [31]. En vain. Il faudra attendre la fin des années 1960 et les révoltes des OS pour que l'organisation du travail et la technologie soient l'objet de luttes sociales, aux résultats d'ailleurs limités.

Mais si la robotique a été façonnée par la volonté patronale de contrôle, il n'en va pas de même pour Internet, l'innovation majeure de la fin du XX^e siècle.

Internet, champ de luttes

Internet est fondamentalement ambivalent : le web permet aux firmes capitalistes de mobiliser un « cybertariat » précarisé et déqualifié. Mais aussi aux contributeurs de Wikipedia de collaborer à égalité pour produire une encyclopédie mondiale, gratuite et fiable. Même si elle est bien connue, il n'est pas inutile pour mon propos de revenir sur l'histoire du web.

A la différence de la robotique, l'essor d'Internet n'a pas été entièrement contrôlé par le lobby militaro-

industriel. Certes, on retrouve à son origine, dans les années 1960, les mêmes acteurs que pour la commande numérique : l'US Air Force et le MIT [32]. L'ancêtre d'Internet, Arpanet, a été créé pour faciliter le partage des données entre les laboratoires travaillant pour l'armée de l'air américaine. Mais dès le milieu des années 1970, la communauté académique a pris les commandes : Internet a été ouvert à tous les scientifiques, dans une logique de bien commun partagé entre pairs.

C'est la micro-informatique décentralisée et anarchiste qui a permis le déploiement du web. Certains de ses pionniers sont devenus des milliardaires, mais la plupart étaient les héritiers de la contre-culture hippie des années 1960 [33] : « l'éthique hacker » aujourd'hui si présente sur le web repose sur le plaisir, la coopération, la gratuité, le partage. Le micro-ordinateur, loin d'être une innovation d'abord technologique, est né d'un projet politique radical en opposition à l'informatique lourde, militaire, capitaliste et centralisée, celle d'IBM. La *People's Computer Company*, une « compagnie d'ordinateurs pour le peuple » créé en 1970, visait à mettre l'ordinateur au service de la liberté plutôt que du contrôle. Ce fut une des premières organisations à reconnaître l'importance du langage de programmation Basic et à diffuser gratuitement des logiciels [34]. Quant à Stephen Wozniak et Steve Jobs, créateurs d'Apple, ils affirmaient lors de la sortie du premier Macintosh que « le principe de la démocratie tel qu'il s'applique à la technologie est : une personne, un ordinateur » [35].

Cette généalogie explique pourquoi la gouvernance d'Internet associe aujourd'hui des acteurs très divers : États, entreprises, associations, universitaires, experts usagers... dans un équilibre précaire mais qui perdure. Ainsi a été préservé le principe capital de la « neutralité du Net », aujourd'hui attaqué par Donald Trump : les opérateurs télécoms ne peuvent pas privilégier la diffusion sur le web des contenus qu'ils commercialisent mais doivent demeurer de simples transmetteurs d'information. Les tentatives répétées des GAFA d'obtenir le droit de commercialiser une bande passante spécifique, réservée à leurs clients, ont jusqu'ici échoué : la tarification de l'accès à Internet demeure indépendant du débit mobilisé par

l'internaute, et le réseau ne donne aucune priorité aux contenus produits par les acteurs les plus puissants.

Internet n'est donc pas seulement un instrument de profit, c'est aussi un bien commun partagé par des milliards d'humains. Cette ambivalence en fait un champ de conflits permanents, où les multinationales ne font pas seules la loi : ainsi « l'accord commercial anti-contrefaçon » (ACTA), que plusieurs gouvernements avaient concocté en leur faveur, a été mis en échec en 2012 par la mobilisation de la société civile internationale – portée en France par la Quadrature du Net [36].

Que fait Internet au travail ?

Tout et son contraire ; le pire et le meilleur. On connaît Uber, le statut précaire et les rémunérations dérisoires de ses chauffeurs. Pire encore : Amazon Mechanical Turk (AMT), le Turc mécanique d'Amazon, cette plateforme sur laquelle peuvent s'inscrire travailleurs et entreprises. Celles-ci proposent à ceux-là des micro-tâches de quelques minutes, rémunérées quelques cents de dollar. Traduire un bout de texte, retranscrire un bout de conférence, reconnaître des chaînes de caractères, tagger des noms sur des photos... autant de tâches très peu qualifiées n'offrant ni statut ni protection sociale.

Chaque mois, environ 20 000 travailleurs sont actifs sur AMT [37], en grande majorité des femmes, en majorité états-uniennes mais aussi indiennes, pour un salaire le plus souvent inférieur au salaire minimum (7,25 \$ par heure), sans aucune perspective de formation ni de promotion.

Si AMT se limite au travail en ligne, les plates-formes de *micro jobbing* offrant des prestations bien matérielles – bricolage, ménage, déménagement, assistant personnel) se multiplient elles aussi. A la différence des sites de petites annonces (comme Le Bon Coin, où l'on trouve également beaucoup d'offres de services), les plates-formes servent d'intermédiaire pour le paiement et se rémunèrent au pourcentage. Frizbiz se décrit ainsi : « d'un côté : des clients, qui ont besoin d'un service et qui souhaitent

trouver un coup de main (exemples : repeindre un mur, monter un meuble, prendre des cours de cuisine, trouver de l'aide pour son déménagement, etc.). D'un autre : des prestataires (que l'on appelle ici *jobbers*) qui souhaitent mettre à disposition leurs compétences dans le but d'arrondir leurs fins de mois. Ils postent leurs offres en réponse aux besoins postés par les clients ». A l'issue de la prestation, le client note le *jobber* et réciproquement. De façon à créer une « communauté de confiance »...

Ces plates-formes sont le paradis terrestre du libéralisme le plus débridé : le marché du travail ressemble au rêve du « marché de concurrence pure et parfaite » des manuels de microéconomie orthodoxe. Ni syndicats, ni cotisations, ni formalités, ni salaire minimum... TaskRabbit allait même jusqu'à laisser les contractants fixer la rémunération forfaitaire du service par un mécanisme d'enchères : la plate-forme jouait pour de vrai le rôle de ce « commissaire-priseur » assurant « l'équilibre général du marché », qu'imaginent les économistes néoclassiques dans leurs divagations théoriques. Malheureusement pour eux, TaskRabbit a dû renoncer à ce mécanisme qui exaspérait les *taskers* et faisait perdre beaucoup de temps aux clients, pour revenir à des tarifs horaires plus standards... et un peu moins flexibles.

Économie collaborative ?

Cette « ubérisation » du marché du travail est souvent présentée comme un aspect de « l'économie collaborative » ou « du partage » promue par Internet. Mais il est fort contestable d'assimiler « gig economy » (économie des petits boulots) et « share economy » (économie du partage) : Uber, Amazon Mechanical Turk ou Microworkers opèrent selon une logique assez différente de BlaBlaCar, Ouicar ou Airbnb. Toutes utilisent la puissance du web pour mettre en relation une offre et une demande de services, mais les premières organisent une relation d'(hyper)exploitation salariale – nombre de « clients » d'AMT ou de Microworkers, loin d'être des particuliers, sont des entreprises à la recherche de main-d'œuvre corvéable à merci – alors que les

secondes permettent la mise à disposition d'une valeur d'usage (transport, véhicule, logement...) moyennant un versement (participation aux frais ou loyer) de l'utilisateur au propriétaire. Les premières sont des prédatrices du travail alors que les secondes organisent des services entre particuliers et permettent des rencontres.

Une analyse plus fine distinguerait encore, au sein des plates-formes de *jobbing*, celles (comme Uber) qui sont en fait les employeurs de leurs prestataires soi-disant indépendants, et celles (comme TaskRabbit) qui se contentent de servir d'intermédiaire dans une relation d'emploi triangulaire, du même type que les agences d'intérim. Les premières organisent le travail et fixent la rémunération, alors que les secondes laissent les contractants définir les termes de leur relation.

La situation ne justifie ni euphorie ni alarmisme excessifs : l'ubérisation se développe vite mais ne concerne encore que quelques centaines de milliers de travailleurs. Ainsi aux États-Unis, patrie d'Uber, des chiffres exorbitants circulent à l'initiative de cabinets de consultants spécialisés, mais selon l'étude de loin la plus sérieuse [38], les grandes plates-formes de travail n'employaient en 2015 « que » 0,5 % des actifs (soit 750 000 personnes). C'est encore peu mais c'est déjà énorme si l'on remarque qu'on parlait de zéro en 2012 ! Il est difficile de dire jusqu'où grimpera le phénomène. Il semble toutefois peu probable qu'il concerne à terme plus de quelques pourcents de la population active, en incluant les petits boulots de bricolage et de déménagements.

Cette face sombre du travail sur Internet ne saurait faire oublier les formidables potentialités de coopération horizontale et gratuite qu'offre aussi le web. On ne s'étendra pas ici sur les performances des logiciels libres (auxquelles Microsoft lui-même a rendu hommage en adhérant récemment à la Linux Foundation !), de Wikipédia ou de l'enseignement en ligne (MOOCs). Les sites « peer to peer » permettent des échanges sur une échelle inédite d'informations, de textes, de musique, de photos, de vidéos, d'avis de consommateurs (TripAdvisor...). Dans une visée politique explicitement écologiste, le boom des sites de récupération (Co-Recyclage, Future of Waste...) et

d'entraide à la réparation (Ifixit, Sosav, Repair-market, Repar-tout...) est lui aussi remarquable et pourrait jouer un rôle non négligeable dans la décroissance des consommations matérielles, plus sans doute que les sites de vente d'occasions (e-Bay, Leboncoin) qui peuvent entretenir le consumérisme en aidant les consommateurs aisés à renouveler fréquemment leurs achats pour n'avoir que du neuf...

Il y a donc une véritable escroquerie intellectuelle dans l'opération qui consiste à amalgamer, sous le nom « d'économie collaborative », des projets coopératifs et bénévoles avec des plates-formes semi-esclavagistes. Si on voit bien pourquoi Uber & alii ont tout intérêt à cette confusion, on comprend moins qu'elle soit entretenue par nombre d'experts, comme par exemple l'IGAS, la très sérieuse Inspection générale des Affaires Sociales [39]...

Avec les vraies plates-formes collaboratives, c'est-à-dire celles qui organisent des échanges entre pairs, se développent de nouvelles formes d'activité, non rémunérées mais créatrices de valeur d'usage et/ou économisant des ressources à grande échelle. Même les plates-formes capitalistes et rémunératrices de la *share economy* pourraient jouer un rôle social et écologique utile. On peut certes dire qu'« avant Airbnb, une chambre inoccupée à la maison était une

'chambre d'ami' ou une pièce libre pour un nouvel usage, c'est désormais un manque à gagner » [40]. Indiscutablement les plates-formes participent à la marchandisation de la vie quotidienne. Mais certains pratiquants apprécient les opportunités de rencontres et de convivialité qu'offrent les chambres d'hôtes. En outre BlaBlaCar ou Airbnb favorisent une utilisation plus intensive des véhicules ou des logements, ce qui permet des économies pour les propriétaires et réduit les besoins en investissements pour les transports ou le tourisme. Ces ressources économisées iront-elles financer l'achat de nouveaux smartphones ou de billets d'avion exotiques, ou bien accompagneront-elles une réduction du temps de travail et de notre empreinte écologique ? Ce sera à nous d'en décider, individuellement et collectivement. En tout cas, si la révolution numérique n'a pas, à ce jour, massivement éliminé le travail, elle est en train, sous l'influence du capital, d'en transformer profondément les formes et d'accélérer la pénétration du marché dans nos vies, tout en dégagant des espaces sans précédent pour la libre association des producteurs.

Ce texte est extrait, avec l'autorisation de l'auteur, de son livre *Libérer le travail, Pourquoi le gauche s'en moque et pourquoi ça doit changer*, Paris, Seuil, 2018.

Notes

[1] Voir [ici](#).

[2] G. Cette, « [Croissance de la productivité : quelles perspectives pour la France ?](#) », France Stratégie, septembre 2013.

[3] Bureau International du Travail, *World Employment Social Outlook, Trends 2017*, International Labour Office – Geneva : ILO, 2017.

[4] C.B. Frey, M.A. Osborne, "The future of employment : how susceptible are jobs to computerisation ?", Oxford University Program on the Impacts of Future Technology, September 2013. Le chiffre cité par l'étude est d'ailleurs 47% (pas 40%).

- [5] Conseil d'Orientation de l'Emploi, « Automatisation, numérisation et emploi », janvier 2016.
- [6] La Découverte, 1997.
- [7] L. Turner, « La productivité dans le commerce : l'impact du renouvellement des entreprises, de l'innovation et de l'appartenance à un réseau », in *Les entreprises en France*, Insee, 2013.
- [8] Leur pape est bien sûr Jeremy Rifkin, mais en France on peut citer Bernard Stiegler, Nicolas Colin,...
- [9] H. Levesque, « Nouveau métier du digital : évangéliste technologique », 10/09/2014.
- [10] A. Gorz, *Misères du présent, richesse du possible*, Galilée 1997, p. 80. Heureusement André Gorz a apporté bien d'autres éléments de réflexion plus pertinents sur le travail...
- [11] Jean Gadrey, *Adieu à la croissance. Bien vivre dans un monde solidaire*, Les Petits matins, 2010.
- [12] M. Husson, « [Un abaque climatique](#) », note hussonet n°89, 20 Août 2015.
- [13] K. Marx, Manuscrits de 1857-1858 (« Grundrisse »), Les Éditions sociales, Paris, 2011 ; rappelons qu'il s'agit d'un manuscrit non publié, rédigé en 1864, soit avant le Capital.
- [14] *Grundrisse, op. cit.*, p. 660-662.
- [15] Postone est l'auteur d'une brillante réinterprétation de Marx (*Temps, travail et domination sociale*, Mille et Une Nuits, 2009 (1993)) sur laquelle je m'appuierai plus loin (chapitre 8).
- [16] M. Hardt, A. Negri, *Commonwealth*, Stock, Paris, 2012
- [17] J.M. Harribey, « [Ambivalence et dialectique du travail. Remarques sur le livre de Moishe Postone, Temps, travail et domination sociale](#) », *Contretemps*, Nouvelle série, n° 4, 4^e trimestre 2009.
- [18] S. Weil, *Réflexions sur les causes de la liberté et de l'oppression sociale*, 1934, p. 22.
- [19] Postone, *op. cit.*, p. 426.
- [20] Curieusement, Postone nie le rôle central de la concurrence dans le fonctionnement de la loi de la valeur, ce qui lui permet de prétendre que les économies étatisées (telle l'URSS) étaient aussi soumises à cette loi.
- [21] J. G. Fernald, « Productivity and Potential Output Before, During, and After the Great Recession », Federal Reserve Bank San Francisco, 2014 ; M. Husson, « ['Stagnation séculaire' ou 'croissance numérique' ?](#) », janvier

2016..

[22] D.W. Smythe, « On the audience commodity and its work », in M.G. Duncan , D.M. Kellner, *Media and cultural studies*, Blackwell, 1981 ; E. Fisher, C. Fuchs, *Reconsidering Value and Labour in the Digital Age*, Palgrave Macmillan, 2015.

[23] Selon Wikipédia, « l'effet de réseau (ou effet-club) est le phénomène par lequel l'utilité réelle d'une technique ou d'un produit dépend de la quantité de ses utilisateurs. Un effet de réseau est donc un mécanisme d'externalité économique ». Plus Facebook a d'utilisateurs, plus il est intéressant d'y être connecté, ce qui évince les sites de réseaux sociaux concurrents.

[24] U. Huw, *Labor in the global digital economy. The cybertariat comes of age*, Monthly Review Press, 2014, p.157.

[25] M.P. Mills, « [The cloud begins with coal. Big data, big networks, big infrastructure and big power. An overview of the electricity used by the global digital ecosystem](#) », 2013.

[26] J. Rifkin, *La nouvelle société du coût marginal zéro*, Les Liens qui libèrent, 2014. Pour une salutaire démystification, voir J. Gadrey, « [Jeremy Rifkin, l'Internet des objets et la société des Barbapapa](#) »,

[27] C. Bonneuil, P.-B. Joly, *Sciences, techniques et société*, La Découverte, 2013. Voir aussi D. Edgerton, *Quoi de neuf ? Du rôle des techniques dans l'histoire globale*, Seuil, 2013 [2008], pour voir comment les usages des technologies résultent de processus politiques et sociaux non déterminés *a priori*.

[28] D. F. Noble, *Forces of production : a social history of industrial automation*, Knopf, 1984.

[29] D.F. Noble, *Le progrès sans le peuple*, Agone, 2016, p. 195. Le texte ici cité est la déposition de Noble devant le sous-comité de la politique industrielle du Congrès des États-Unis en 1983.

[30] D.F. Noble,
op. cit., p. 137.

[31] « Lettre de Norbert Wiener à Walter Reuther, président du syndicat des ouvriers de l'industrie automobile américain », reproduite in D.F. Noble, *op. cit.*, p. 223.

[32] B. M. Leiner, V. G. Cerf, D. D. Clark, R. E. Kahn, L. Kleinrock, D. C. Lynch, J. Postel, L. G. Roberts, S. Wolff, [Un bref historique de l'Internet.](#)

[33] F. Turner, *Aux sources de l'utopie numérique. De la contre-culture à la cyberculture : Stewart Brand, un homme d'influence*, C&F Editions, 2012.

[34] S. Levy, *Hackers : heroes of the computer revolution*, Anchor Press/Doubleday, 1984.

[35] D. Carré, « Des dégâts du progrès... au marketing de l'usage. Revirement de perspective en matière de critique sociale dans le champ "Informatique et société" », Terminal, Hiver 2005-2006.

[36] <http://www.laquadrature.net/fr/ACTA>

[37] H. Reese, N. Heath, *Inside Amazon's clickworker platform : How half a million people are being paid pennies to train AI*, <http://www.techrepublic.com/>

[38] D. Farrell, F. Greig, "Paychecks, payday, and the online platform economy. Big data on income volatility", J.P. Morgan & co. Institute, Février 2016. Une autre étude sérieuse ([L. Katz, A. Krueger, "The rise and nature of alternative work arrangements in the United States, 1995-2015",](#)) trouve exactement le même résultat.

[39] N. Amlar, L.C. Viossat, « Les plates-formes collaboratives, l'emploi et la protection sociale », IGAS, 2016.

[40] Le Comité invisible, *Maintenant*, La Fabrique, 2017

Les luttes pour la réappropriation de l'outil numérique et le capitalisme de plate-forme

vendredi 14 janvier 2022, par [Patrick Cingolani](#)

Chaque jour les plates-formes gagnent toujours plus de terrain sur notre vie quotidienne. Il y a des plates-formes pour notre santé (Doctolib), pour l'enseignement et les conférences dans les universités ou les entreprises (Zoom), pour louer un appartement ou une maison de vacances (Airbnb), pour être en relation avec nos amis (Facebook, TikTok) pour acheter des livres ou des articles de consommation courante (Amazon), pour télécharger de la musique (Spotify) pour nous déplacer (Uber, Caocao), pour nous restaurer (Deliveroo), pour nous informer (Google), etc.

Réalisant rarement en tant que tels des tâches ou des services, elles sont de plus en plus les intermédiaires gérant de nombreux moments de notre vie et elles semblent se multiplier en un maquis de plus en plus divers de dispositifs de moindre envergure qui s'essaient au processus de reterritorialisation du commerce de détail en commerce de gros ou en demi-gros (La Fourche), ou proposent au gré de l'inventivité de leurs créateurs de réaliser des sondages (Click dans Walk) ou des micro-tâches (Foule Factory). Les sphères du spectacle, du jeu, n'échappent pas, elles non plus, aux plates-formes. Sur les grands sites d'hébergement, des micro-entrepreneurs se filment : tantôt ils performant des jeux en ligne (Twitch), tantôt se mettent en scène dans des déballages d'habits ou dans des vidéos de divertissement (YouTube).

À travers les plates-formes, c'est ainsi une bonne partie de nos interactions sociales qui sont en train de se transformer tandis que la plupart de nos relations à l'espace et au temps se modifient. Ce mouvement en proie à un néo-capitalisme qui entame non seulement les derniers acquis d'un État social, dont les institutions publiques sont exsangues, mais qui dérégule chaque jour encore davantage les dispositifs légaux du travail et les formes de solidarité ou de coopération vernaculaires ne peut être laissé à son cours disruptif. Il convient d'envisager de manière précise et relativement exhaustive les orientations et les tensions qui se dessinent à l'intérieur d'un processus qui, comme la

révolution industrielle, allie les puissances socialisées d'un capitalisme en recomposition à une mutation technologique : *la révolution numérique*. Il s'agit aussi de formuler les arguments et les lieux d'une résistance et d'une offensive à l'égard de chacun des pas de cette révolution, que ce soit sous l'angle de ses conséquences environnementales, de ses effets sur les conditions de communication ou de socialisation, ou que ce soit, comme ce sera plus particulièrement le cas dans le présent article, dans sa capacité à déterritorialiser et à reterritorialiser l'entreprise et à désinstitutionnaliser les rapports de travail au profit de leur marchandisation toujours plus grande. L'hybridation capitaliste avec la révolution industrielle dont nous commençons à mesurer pleinement les conséquences délétères a, dès le XIX^e siècle, fait l'objet d'une critique socialiste [1]. De Fourier à Morris en passant par le jeune Marx [2], certains théoriciens et acteurs du mouvement ouvrier ont su mesurer les blessures que la civilisation industrielle naissante « infligeait à la nature humaine [3] ». Nous ne saurions laisser à lui seul le mouvement de transformation de notre sensibilité, de notre expérience et de notre dignité au nom de la récupération néolibérale d'une vulgate aujourd'hui épuisée : une nécessité historique contre laquelle il est vain de lutter [4]. Une lecture dialectique des transformations techniques et sociétales invite à approcher les contradictions, les conflits, les alternatives qui traversent la situation présente.

On se propose dans ce cadre de traiter plus particulièrement de la manière dont les plates-formes capitalistes impactent le travail et les travailleurs et provoquent des effets disruptifs quant aux conditions de protection et de sécurisation du travailleur en commençant d'abord par subvertir la relation salariale au profit de l'auto-entrepreneuriat. Si selon N. Srnicek on peut distinguer plusieurs types de plates-formes : les plates-formes publicitaires (Google, Facebook), les clouds (Amazon Web Service, ou Amazon Market Place), les plates-formes industrielles (MindSphere de Siemens), les plates-formes de produits (Spotify) et enfin les plates-formes maigres [5], c'est plus particulièrement à ces dernières que l'on s'intéressera. Qu'il s'agisse d'Uber, de Foodora ou de TaskRabbit, on sait que dans ces plates-formes le rapport de triangulation algorithmique-client-travailleur y est plus particulièrement accentué et même constitutif d'un modèle où la catégorie d'employeur est déniée. Les travailleurs sont externalisés et leurs moyens de travail, leurs appartements, leurs chauffages, leurs téléphones, leurs vélos, leurs automobiles sont le plus souvent à leurs frais. Au nom de l'artifice du partage et de la « sharing economy » eux-mêmes ne sont pas les travailleurs de la plate-forme, mais ses partenaires ou sinon ses usagers. Représentatif du schème argumentatif de toutes les autres plates-formes, Uber se défait de toute relation salariale et de tout coût de main-d'œuvre, en rappelant qu'il n'est pas une entreprise de voiturage et fait déclarer par ses avocats : « Nous faisons de l'argent avec des licences de logiciel » [6]. Ces plates-formes cherchent autant que faire se peut à réduire à zéro les coûts de formation ou de maintenance. Elles se concentrent sur la fonction d'extraction à la fois minimale et vitale à travers la gestion algorithmique des travailleurs et de leurs clients et tirent de leur savoir-faire sur l'algorithme une rente de monopole. Dans la continuité avec l'ouvrage récemment paru *La colonisation du quotidien*, l'article tentera de montrer en quoi au-delà du salariat, c'est le travail lui-même qui devient l'objet de la subversion du capitalisme de plate-forme, à partir du moment où les repères sociaux du temps et du lieu de travail sont floués ou contournés par la puissance *wireless* du numérique.

Repousser la frontière

La sphère de l'internet est depuis longtemps en relation avec le monde matériel du travail et de l'entreprise. Elle en double et en prolonge la temporalité et l'espace. La cohabitation et l'hybridation de l'une et de l'autre supposent des interférences mutuelles et, au sein de rapports structurés par le capitalisme, des asymétries diverses. Le numérique ouvre de nouveaux espaces virtuels pour la commercialisation de produit (Marketplace) mais il ne cesse, par ailleurs, de franchir les frontières et les murs qui circonscrivaient les enceintes historiques du travail et de la reproduction, de la vie professionnelle et de la vie privée. Il contourne les limites de l'espace. Il conquiert de nouvelles plages de temps. Les possibilités numériques de décaler les normes temporelles ont depuis quelques années été repérées : relations réflexes aux courriels, intrusion de tâches dans des moments hors activité professionnelle, multiplication des espaces et des temps de travail, sollicitations multitâches éventuellement entre temps de loisir et temps de travail. L'expérience récente et massive d'un télétravail pourtant encadré par le salariat nous a instruits de ces possibles débordements numériques des temporalités réglées ; elle nous donne la mesure de la force d'intrusion du travail dans un contexte d'indépendance ou de micro-entrepreneuriat. Ce sont d'abord les traits morphologiques de la société fordiste qui sont désormais bouleversés [7]. L'organisation sociale du XX^e siècle qui a été caractérisée par une séparation entre l'espace professionnel et l'espace domestique et par une unité de temps et de lieu propre à chacune des sphères a été ébranlée par les NTIC (Nouvelles technologies de l'information et de la communication). Dans la temporalité de sociétés dont la durée socialement consacrée au travail a énormément baissé par rapport à la première moitié du XX^e siècle, le numérique apparaît comme une puissance de subversion des frontières. Il entre dans les chambres ou pénètre les appartements des indépendants. Certes, le travail industriel pesait bien sur le temps domestique de la travailleuse ou du travailleur. L'expérience des 3 × 8 ou des 4 × 8, ou la double journée des ouvrières, dénonçaient une

présence hétéronomique jusque dans la vie intime [8]. Mais, précisément, le travail se manifestait dans une présence oppressive, accompagnée d'un sentiment d'aliénation, là où désormais il prend de court la résistance du travailleur et pénètre plus insidieusement dans une vie quotidienne par ailleurs diversement sollicitée par des instruments digitaux multitâches et familiers (portable, smartphone, ordinateur personnel). Le travail tend à s'accomplir dans l'intimité du domicile, de moins en moins balisé par des marqueurs et des repères temporels.

Parallèlement aux porosités nouvelles des frontières qui hier ont constitué la réalité morphologique du salariat, de nouveaux espaces font l'objet de marchandisation et de prélèvements et finalement d'une colonisation. Internet a d'abord ouvert des zones d'activités libres, associées à la communication et à l'expressivité (blog, jeux, mises en scène de soi, activités relationnelles, etc.) étendant dans une certaine mesure une sphère en friche et libre de droit. Cette sphère fait de plus en plus l'objet de relations commerciales et de contrats commerciaux qui recomposent les rapports de travail et les statuts professionnels comme l'illustrent les nouvelles formes d'auto-entrepreneuriat ou de micro-entrepreneuriat numériques. Le paiement au « tipeg » (pourboires versés par certains spectateurs), la professionnalisation et la rémunération de YouTubeurs par les plates-formes sur leurs gains publicitaires, leurs encouragements à porter, exposer, recommander, consommer des produits en ligne sont autant d'expressions d'un rapport original entre numérique et marché. La possession des supports par les sites d'hébergement ouvre sur de nouveaux abus concernant l'activité créative de ceux qui les utilisent. Apparaît un espace mélangé, hybridé d'activité et de travail, de marchand et non-marchand et des perméabilités constantes entre gratuit et rémunéré.

Une entreprise déterritorialisée

Dans la continuité des dispositifs de flexibilisation et de précarisation du XX^e siècle la plate-forme opère comme agent intermédiaire entre un travailleur et un

client, sans fonction institutionnelle d'intégration et de socialisation des contractants. En transformant le travailleur et le client en « usagers », d'un côté, elle dénie le rapport social de subordination et le cadre juridique et institutionnel qui lui est associé et, d'un autre côté, elle ouvre de nouvelles possibilités de mise en relation entre « usagers » dans des sphères d'activité qui n'avaient pu jusque-là faire l'objet d'une marchandisation [9]. La possibilité de monitorer la main-d'œuvre par l'intermédiaire de l'algorithme, en l'absence de structuration organique, débouche sur une infinité de tâches qui ne pouvaient être effectuées dans une entreprise, dans un rapport contractuel traditionnel ou dont on ne pouvait tirer aucun profit. Marcher sur un sentier de randonnée équipé d'une caméra (Google View), photographier des biens de consommation sur des gondoles de supermarché (Click and Walk), répondre à des enquêtes en ligne, identifier certains articles sur un ensemble disparate de biens de consommation (*Amazon Mechanical Turk*AMT) deviennent à partir de ce moment des activités rentables et réalisables pour le compte d'un client. Même dans le cadre des livreurs, le mécanisme automatisé de gestion de la main-d'œuvre permet d'éviter les contraintes d'une organisation du travail. Dans une sorte de parallélisme avec le « picker » des entrepôts géants d'Amazon, les plates-formes de course, de livraison ou de VTC s'emparent du territoire, l'instituent en espace de travail et monitorent à leur gré les travailleurs. Avec les plates-formes, c'est non seulement le salariat qui s'effrite mais aussi toute la spatialité et la temporalité sur laquelle il s'était institué. Tandis que l'entreprise perd ses repères matériels mais persiste comme réseau virtuel d'un contrôle à distance, le travail peut potentiellement s'introduire partout et à toute heure et le marché coloniser les sphères vernaculaires.

Le processus entamé par Uber ou par Deliveroo à travers l'intermédiation d'une main-d'œuvre de livreurs ou de chauffeurs apparaît comme la part la plus émergée de la colonisation capitaliste du quotidien. À partir de la gouvernance algorithmique le principe d'UberPop relevait de la mobilisation du quelconque ou des foules. Bien qu'interdit depuis quelques années par la Cour de justice européenne,

ses débuts montrent dans toute sa netteté l'effet colonisateur de sphères vernaculaires et de temporalités normalement régulées par le salariat. Si aujourd'hui le chauffeur d'Uber est un conducteur inscrit sur un registre administratif et titulaire d'une assurance professionnelle, dans le cadre d'UberPop un particulier pouvait, via une simple application sur smartphone, s'improviser chauffeur pour conduire des clients. Une mère de famille pouvait aller chercher des passagers arrivant la nuit à un aéroport, ou comme c'est encore souvent le cas aux États-Unis, un salarié faire des courses en extra avec Uber pour rembourser son crédit et un retraité qui s'ennuie voiturier occasionnellement des clients [10]. Le *surge pricing* peut solliciter à tout moment le chauffeur dans *n'importe quel* contexte de hausse d'activité. Les prix affichés sur son application aux heures d'affluence l'incitent à continuer à travailler [11]. Les livreurs de Deliveroo ou de quelques autres plateformes de course, peuvent là encore être *n'importe qui* moyennant l'inscription au registre des micro-entrepreneurs. Le temps de travail est à l'appréciation du coursier, mais au sein de cet espace apparemment libre et ouvert qu'est la rue, la plateforme assure son management algorithmique : décidant des courses, régulant et surveillant les temps, accompagnant le coursier d'un moniteur GPS ; tout cela suivant des conditions techniques à l'insu du travailleur. AMT, Figure Eight aux États-Unis, Foule Factory en France, proposent des micro-tâches parfois séquencées jusqu'à une fragmentation extrême et pouvant être réalisées « à l'arrêt du bus ou dans une salle d'attente [12] ». Retranscrire des tickets de caisse froissés, traduire une fiche produit de l'anglais à l'arabe, identifier les personnalités sur cinq photos, vérifier que les articles à vendre d'un site d'e-commerce ont les mots-clés adaptés ou les bonnes images, sont les activités tout venant des plateformes de micro-travail que le « turker [13] » peut accomplir à toute heure du jour ou de la nuit, chez lui ou dans une officine internet s'il est sans domicile.

Alternatives et appropriation

On ne saurait ignorer le vent de dérégulation qui traverse aujourd'hui le monde et, eu égard à une idéologie californienne qui allie le sentiment d'élection à l'arrogance, l'asymétrie qui sépare les deux côtés de l'Atlantique. Il ne suffit pas de remarquer la substitution des fortunes basées sur le numérique (Bezos ou Musk) à celles basées sur les industries fossiles pour circonscrire cette asymétrie, il faut aussi prendre la mesure de la signification objective d'un tel phénomène : un régime de domination et d'exploitation étayé sur le numérique. Il y a peu encore les États pouvaient assurer les dépenses publiques concernant les communications internationales et les voyages orbitaux, ils sont désormais seulement à la portée d'intérêts privés. Google a récemment procédé à l'atterrissage en Vendée de son câble transatlantique sous-marin privé ; Bezos et Musk ont créé deux organisations privées pour le lancement des vols habités vers l'espace alors que les États en ont bien souvent perdu le savoir-faire pour les réaliser. Toute demande d'un nom de domaine doit faire allégeance à l'Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN). Le mouvement de dérégulation commencé aux États-Unis avec ces dispositifs de mise au travail précaire et de *gig economy* gagne progressivement une Europe qui est la seule à avoir connu les formes de protection sociale associées aux institutions du salariat, tandis que dans le reste du monde le régime salarial a été marginal face à une informalité massive et qu'en Chine les millions de migrants intérieurs originaires des régions rurales sont surexploités dans les entreprises côtières, enrégimentés dans les usines-dortoirs des entreprises taïwanaises [14]. Les réponses doivent être à la mesure d'une asymétrie globale alors que malheureusement les États nationaux ne cessent de concéder aux plateformes et que celles-ci abrasent les régulations. On comprend que dans ce combat de titans les résultats soient encore modestes même s'il apparaît des dynamiques de luttes dont les sensibilités sont originales parmi les travailleurs. Ainsi, même si l'enjeu de la requalification apparaît comme décisif face aux plateformes, est-ce moins autour de celles-ci et autour du tâcheronnat que sont

mobilisés les livreurs à vélo. La dynamique de lutte a porté sur les stratégies de Deliveroo ou de Foodora pour transformer la rémunération horaire des livreurs en une rémunération à la course. Profitant des fluctuations de la main-d'œuvre, par exemple, en France, en raison de la faillite de Take Eat easy, les plates-formes ont converti les rémunérations à l'heure des coursiers, en rémunération à la tâche, provoquant leur colère et ouvrant des cycles de luttes très larges dans divers pays d'Europe [15]. Des grèves sporadiques mais pugnaces n'ont cessé de ternir l'image de Deliveroo, et accessoirement d'autres entreprises de livraison en mettant visiblement les coursiers en scène dans les rues des grandes métropoles. Depuis 2016 jusqu'en août 2019 en Angleterre, en Allemagne, en Espagne, en France, les mobilisations se sont succédé, et ce fut l'occasion entre autres d'instituer une Fédération transnationale des coursiers [16]. Ce combat sur le temps éclaire l'usage qu'il est fait des plates-formes par les livreurs. Il s'agit de trouver les conditions d'une organisation temporelle *ad hoc* et d'un type de rapport au travail qui puise parfois dans des subcultures comme celles liées au sport [17]. Les mouvements de réappropriation des plates-formes par leurs usagers sous la forme de coopératives ont permis de trouver une réponse mieux en accord avec ces aspirations. Structurées sur une auto-organisation et un algorithme qui n'est plus au service d'objectifs capitalistes, les coopératives telles que CoopCycle ont permis d'une part de maintenir les exigences d'un ajustement temporel à des activités souvent parallèles (étudiant, auto-entreprenariat dans une profession créative insuffisamment rémunératrice, etc.) tout en salariant les coursiers. Mais elles ont parfois trouvé dans les municipalités ou les collectivités locales des appuis permettant de déplacer la signification de leurs courses, passant du service auprès d'une clientèle aux comportements individualistes et consuméristes à des services solidaires à l'intention des personnes déshéritées ou isolées [18]. Les chauffeurs d'Uber ont des profils relativement proches des livreurs à vélo et leurs luttes relèvent des mêmes motifs. Ils sont plus jeunes et plus diplômés que les chauffeurs de taxi, qu'ils soient salariés ou indépendants, font souvent un usage flexible de leur temps de travail et ont

finalement été confrontés aux réductions successives du montant de leurs courses. Quelques luttes ont eu pour motif la baisse de commissions des plates-formes de VTC. Récemment, une coopérative a été créée comme alternative à Uber, avec le soutien de la mairie de Saint-Denis. Il s'agit là aussi d'associer autonomie, salariat et protection sociale. Si la commune espère que la coopérative permettra de développer l'emploi local, il nous semble important dans ce nouvel usage de la plate-forme que les travailleurs se réapproprient l'algorithme et reconfigurent un rapport social médié exclusivement par le marché et visant à un service individuel dans le sens d'interactions avec les communes et dans le cadre de relations modifiées avec les clients.

S'il est peut-être hasardeux de généraliser ces expériences encore inchoatives, l'idée de réappropriation nous apparaît pertinente dans les dynamiques contestataires du capitalisme de plate-forme et pas seulement celui auquel nous nous sommes particulièrement attachés autour du travail et des plates-formes maigres. En fait, quelles que puissent être les plates-formes, l'idée d'une appropriation des moyens de production, des moyens de communication et de socialisation nous apparaît aujourd'hui comme hier une idée fondamentale. En effet, cette appropriation dévoile le caractère parasite des plates-formes : le dispositif peut être interchangeable et manifester ainsi qui est le producteur effectif du service et qui comme tel est légitimement le travailleur. Elle montre la possibilité éventuelle d'une auto-organisation par le numérique et la possibilité de formes de travail *en commun* pouvant éviter le labeur fastidieux de l'organisation. Mais elle dessine aussi peut-être un enjeu plus fondamental. Cette puissance d'intermédiation, qui a relevé de l'initiative de quelques personnalités plus ou moins créatives et plus ou moins opportunistes, occupe désormais une place hégémonique en matière de pillage des données, d'influence, et de contrôle social. Il ne s'agit donc pas seulement de travail, mais de communication et de vie intellectuelle et culturelle. Il faut que soient expropriés ceux qui jouissent d'une situation de monopole quant à ces inventions et ces créations sociétales dont ils ont tiré

profit depuis de nombreuses années et dont ils font toujours plus un usage inapproprié corrompant aux fins publicitaires ou politiciennes les informations acquises sur le dos des usagers, trafiquant les données à partir des algorithmes, et influençant les internautes pour détourner leurs voix [19]. Il est

temps que nous réagissions à ce qu'au début du XIX^e siècle le jeune Marx avait pressenti dans le capitalisme et qui s'actualise puissamment en effet aujourd'hui : « l'exploitation universelle de l'essence sociale de l'homme [20] ».

Notes

[1] Pour un récapitulatif de cette sensibilité environnementale du socialisme, voir S. Audier, *La société écologique et ses ennemis Pour une histoire alternative de l'émancipation*, Paris, La Découverte, 2017.

[2] On se souvient de ces critiques radicales du jeune Marx à propos de la civilisation industrielle : « l'homme retourne à sa tanière, mais elle est maintenant empestée par le souffle pestilentiel et méphitique de la civilisation » in *Manuscrits de 1844*, Économie II, Pléiade, Gallimard, p 92.

[3] E. P. Thompson, cité par M. Abensour, dans la préface à *La Formation de la classe ouvrière anglaise*, Paris, Seuil, 1988, p XXXI.

[4] Cette récupération commence avec Francis Fukuyama et avec celles et ceux qui ont fait litière en France de ce texte qui fait honte à la philosophie. F. Fukuyama, « La fin de l'histoire » in *Commentaire*, n° 47, vol XII, 1989.

[5] N. Srnicek, *Platform Capitalism*, Polity, 2016, p. 53.

[6] A. Rosenblat, *Uberland : how algorithms are rewriting the rules of work*. University of California Press, 2017.

[7] P. Cingolani, « Ubérisation, turc mécanique, économie à la demande : où va le capitalisme de plateforme ? » in *The conversation*, 26 août, 2016.

[8] Qu'on se souvienne par exemple du film de Chris Marker et de Mario Marret, *A bientôt j'espère* (1968) et des témoignages des couples ouvriers.

[9] A. Casilli, *En attendant les robots*, Seuil, 2019.

[10] Voir Rosenblat, *op. cit.*, et la typologie des chauffeurs qu'elle effectue dans son ouvrage distinguant notamment un groupe qu'elle désigne comme « hobbistes ».

[11] Ibid.

[12] P. Barraud de Lagerie, L. Santos L., « Et pour quelques euros de plus - Le crowdsourcing de micro-tâches et la marchandisation du temps », *Réseaux*, n° 212, p 54.

[13] Le « turker » est un micro-tâcheron qui travaille sur la plate-forme d'Amazon, Amazon Mechanical Turk.

[14] Pun Ngai, *Migrant Labor in China. Post-Socialist Transformations*, Cambridge, Polity, 2016.

[15] C. Cant, *Riding for Deliveroo. Resistance in the New Economy*, Cambridge, Polity, 2019.

[16] Voir A. Dufresne et C. Leterme, *Travailleurs de plateforme. La lutte pour les droits dans l'économie numérique*, GRSEA, Bruxelles, 2021.

[17] On trouvera dans le mémoire de master d'A. Jan, *Les forçats du bitume : Enquête auprès des travailleurs d'une société de livraison de repas à vélo*, ou « [Livrer à vélo... en attendant mieux](#) », *La Nouvelle Revue du travail*, n° 13, 2018, une description de ces interactions entre sphère du travail et sphère du sport. On espère que sa thèse reviendra sur ce point.

[18] Voir « D'anciens livreurs Deliveroo et Uber Eats montent leur coopérative » in Brut, 22/09/2020.

[19] Sur tous ces points voir D. Cardon, *A quoi rêvent les algorithmes*, Seuil, 2015 ; S. Zuboff, *L'Âge du capitalisme de surveillance*, Zulma, 2020.

[20] *Manuscrit de 1844, op. cit.*, p 92.

Télétravail au féminin : quels enjeux sur l'avenir du travail des femmes ?

vendredi 14 janvier 2022, par [Thérèse Villame](#)

Dans un précédent article [1], on montrait comment le télétravail, face auquel les entreprises étaient initialement plutôt suspicieuses et frileuses, était devenu quasiment la norme depuis la pandémie du COVID-19, s'installant durablement avec ses avantages et inconvénients pour les salarié.es. Les entreprises y trouvant finalement leur intérêt (réduction des surfaces immobilières et des coûts de fonctionnement, tels que ménage, sécurité, énergies, etc., et en revanche une productivité accrue des salarié.es). Sans pour autant que cela ait amené à une réelle réflexion sur les modes de management à y associer, ni d'évolution majeure quant à la représentation des managers vis-à-vis du télétravail, beaucoup d'entre eux restent souvent suspicieux sur le terrain.

Dans le présent article, on se propose, à partir d'une large recension de différents travaux, de faire un focus sur l'impact particulier de cette « nouvelle » forme d'organisation du travail sur les femmes, pendant la pandémie. Mais ce mode d'organisation du travail semblant maintenant devenir résolument pérenne dans certaines entreprises ou secteurs, il s'agira également d'ouvrir sur les enjeux sous-jacents à cette évolution pour l'avenir et la valeur du travail des femmes.

La pandémie en elle-même, si elle a impacté la vie et le travail de tous et toutes, a mis en relief les nombreuses inégalités de notre société, notamment économiques et sociales, mais également des inégalités liées au genre, avec des effets amplifiés pour les femmes. Beaucoup de données sont maintenant disponibles sur ces différents plans, et l'on pourra se référer pour un panorama global aux rapports des Nations unies [2] et de l'Insee [3] et, plus spécifiquement sous l'angle du genre, à un rapport de l'OCDE [4] et à celui, très complet pour la France, du Conseil économique, social et environnemental (CESE) paru au Journal officiel en mars 2021 [5].

Il est important de faire un focus sur le sujet du télétravail du point de vue spécifique des femmes, car si les femmes et les hommes télétravaillent globalement dans les mêmes proportions, elles sont en revanche sur-représentées dans ce qu'on appelle

le télétravail intensif (3 jours ou plus dans la semaine). Par ailleurs, des études montrent d'une part que plusieurs critères permettent d'identifier une segmentation du télétravail selon le sexe, et d'autre part que le télétravail renforce les inégalités entre les femmes et les hommes aussi bien dans la sphère privée que dans la sphère professionnelle, ce qui peut amener à de réels reculs en la matière, si l'on n'y prend pas garde.

I. De la montée très progressive du télétravail au basculement lié à la pandémie : quelques caractéristiques du télétravail des femmes

Il existe peu d'études systématiques avant la pandémie sur le télétravail, qui soient complètes et chiffrées, à part deux études de référence déjà mentionnées dans mon précédent article sur le télétravail : celles de la Darès, en 2004 [6] et 2019 [7] qui convergeaient sur une proportion très faible de personnes en télétravail en France avant 2020 : 7 % maximum selon l'étude de 2019, en prenant en compte le télétravail occasionnel et non pas seulement contractuel (3 % seulement dans ce cas selon l'étude de 2004).

Des caractéristiques précises du télétravail ressortaient de ces deux études, ainsi que d'études

menées par des organisations syndicales au sein d'entreprises spécifiques [8] [9] : les personnes qui télétravaillent sont majoritairement des cadres (représenté-es à plus de 60 %), avec une proportion quasi-similaire entre hommes et femmes (47 % pour celles-ci). Le télétravail est développé surtout dans les zones urbaines denses avec un temps de parcours important et, peu à peu, à même hauteur dans les secteurs privé et public.

Proportion quasi-similaire donc entre hommes et femmes télétravaillant, mais le télétravail féminin présente certaines caractéristiques tout à fait spécifiques.

Un télétravail plus intensif (plusieurs jours dans la semaine)

L'étude de la Dares publiée en 2019 indique ainsi que l'adoption de ce mode d'organisation du travail est fortement liée à la composition familiale. Au sein de la population des cadres, 14,3 % des personnes en télétravail ont des enfants de moins de 3 ans (4 % toutes populations confondues) et 23 % sont des familles monoparentales (4 % toutes populations confondues), dont on sait qu'elles sont très majoritairement composées d'une femme seule avec ses enfants. Les femmes sont sur-représentées dans le télétravail intensif, notamment au sein des professions intermédiaires et du secteur public, professions et secteur où l'on sait qu'elles sont plus présentes.

Tableau 1 : Femmes et télétravail intensif. D'après l'étude de la Dares publiée en 2019

	A - Population globale en télétravail régulier	B - Télétravail intensif (3 j et + / sem) sur la proportion indiquée en A
	7 % max avant la pandémie, dont 47 % de femmes	49,4 % pour les femmes

Couples avec enfants de moins de 3 ans	4 %	14,3 % chez les cadres
Famille monoparentale	4 %	23 % chez les cadres
Professions intermédiaires	21,4 %	25 %
Secteur public	20,7	33,7 %

Or le télétravail intensif renforce les effets délétères du télétravail, qui sont eux aussi maintenant bien connus et formalisés [10] [11] [12] et que l'on peut résumer dans le tableau 2 ci-dessous, en regard des effets positifs mis plus souvent en avant :

Tableau 2 – Effets positifs et négatifs principaux associés au télétravail

Effets positifs du télétravail	Effets négatifs du télétravail
Réduction du temps de trajet	Durée du travail bien supérieure surtout à partir de 2j et + de télétravail / semaine
Réduction du budget transport	Forte désynchronisation des horaires de travail, horaires atypiques, hyperconnexion
Réduction de la fatigue et du stress (liés aux transports)	Intensification du travail, pression temporelle
Souplesse des horaires	Stress lié à la gestion du travail sans avoir plus de prise sur son organisation
Meilleure conciliation vie personnelle (familiale) /professionnelle	Mauvaise qualité de sommeil, insomnies
Plus d'autonomie	Problèmes d'ergonomie au poste de travail
Cadre propice pour les activités à forte concentration	Réduction des coopérations
	Sentiment d'isolement

On voit que les effets négatifs rencontrés en situation réelle de travail annulent en quelque sorte les bénéfices théoriques du télétravail. L'exemple typique est de se retrouver à travailler plus et plus intensément quasiment « grâce » au temps gagné sur les temps de transport... Il est également souligné par les études sur le télétravail que ses effets délétères sont d'autant plus présents que le télétravail est en œuvre plusieurs jours dans la semaine (au-delà de 2 jours les effets négatifs prennent le pas sur les effets positifs). On peut donc considérer que les femmes sont sur-exposées à ces effets nocifs du télétravail.

Autonomie et pouvoir de décision de télétravailler plus limités et plus menacés

Une étude québécoise qui s'est intéressée au sujet dès 2001 [13] constatait déjà la plus grande proportion de femmes que d'hommes en télétravail intensif (Tableau 3) et mettait par ailleurs en évidence une segmentation des tâches effectuées en télétravail selon le sexe (Tableau 4).

Tableau 3 - Répartition des personnes salariées selon le temps passé à domicile et selon le sexe

% de temps passé à domicile	Hommes	Femmes
1 à 10 %	17,3++	6,7--
11 à 20 %	29,1	24,7
21 à 30 %	21,3+	12,4-
31 à 50 %	13,4	18,0
51 à 98 %	11,0	14,6
100 % à domicile	7,9--	23,6+++

Les signes + ou - indiquent des différences statistiques significatives entre les deux groupes (les 4 + ou - indiquant les différences les plus fortes entre les deux groupes).

Tableau 4 - Répartition des personnes en télétravail selon les tâches effectuées et selon le sexe (personnes indépendantes incluses)

Type de travail effectué	Hommes	Femmes
Comptabilité	12,3 ----	24,9++++
Conception ou test de logiciel	10,3++++	1,4----
Conception ou test de sites web	8,1+++	1,9----
Dessin commercial -infographie	11,6++	6,1--
Rédaction et traitement textes	27,7	30,5
Secrétariat	0,3----	7,0++++
Edition ou mise en page	3,2--	7,5++
Traduction	1,9----	9,9++++
Gestion-administration	14,5	11,3
Recherche sur internet	11,0++	5,6--

Ainsi, tandis que les tâches réalisées en télétravail par les hommes concernent des activités valorisantes de conception, les femmes ont davantage des activités de bureau ou routinières : on constate leur nette sur-représentation dans les tâches de secrétariat, comptabilité, édition, impression...

Enfin, cette étude amène une autre donnée intéressante en abordant la question de l'autonomie par rapport à la décision de faire du télétravail (Tableau 5). La décision est largement personnelle chez les hommes, mais à un tiers seulement pour les femmes, avec une différence statistique très représentative, la majorité des femmes ayant dû au contraire passer par l'accord de leur hiérarchie.

Tableau 5 - Type de décision, selon le sexe

Type de décision	Hommes	Femmes
Décision personnelle	55,9++++	31,5----
Accord du supérieur	37,8----	64,0++++
Imposé par l'employeur	5,5	4,5

Cette très grande différence dans l'autonomie et le pouvoir de décision entre hommes et femmes quant à l'exercice du télétravail, est par ailleurs soulignée par la crainte, exprimée par les travailleuses interrogées lors d'entretiens, d'une remise en question de leur situation par leur supérieur et, pour cette raison, l'acceptation d'une charge de travail et d'une productivité supérieure aux normes.

Autonomie et pouvoir de décision sont donc des éléments de différenciation face au télétravail selon le sexe, ainsi que les catégories professionnelles et le niveau d'emploi. Tous ces éléments étant liés, car les femmes sont plus souvent employées que cadres, au Québec comme en France.

De la conciliation entre sphère privée et sphère professionnelle

Un des avantages avancés du télétravail serait de permettre la conciliation entre vie professionnelle et vie privée. En réalité, s'agissant des femmes, il serait plus juste de parler de conciliation entre vie professionnelle et contraintes familiales qui, de nos jours encore, pèsent largement sur les femmes [14].

Ainsi, comme le souligne de nouveau Diane-Gabrielle Tremblay (2001), si certains écrits voient la conciliation emploi-famille comme un avantage du télétravail, d'autres indiquent qu'il y a au contraire des risques d'un plus grand conflit entre famille et emploi, souvent au détriment de l'emploi des femmes. Dans ses travaux, l'auteure a demandé aux personnes interviewées les principaux avantages qu'elles attachaient au télétravail :

Tableau 6 – Avantages liés au télétravail selon le sexe

(réponses les plus fréquentes, plusieurs réponses peuvent être indiquées par une même personne)

Avantage	Hommes	Femmes
1. Horaires plus souples	29,2%	30,7%
2. Évite les déplacements au bureau	23,1%	24,9%
3. Être plus productif	10,2%++	4,4%--
4. Rester près de ma famille	5,1%	8,3%
5. Economies (transports, vêtements, repas...)	5,1%	5,9%
6. La tranquillité	5,1%	3,9%
7. Améliore la qualité de mon travail	2,0%	2,9%

On voit que le fait de rester davantage près de sa famille ne constitue pas un des premiers avantages (pour les hommes comme pour les femmes, même si c'est un peu plus le cas pour celles-ci). En outre, cet avantage est un peu moins cité pour les personnes télétravaillant à temps plein (avantage cité pour 4 %) que les autres (4,2 %, tableau 8 de Tremblay 2001, p. 68). Les deux principaux avantages qui ressortent nettement sont la flexibilité des horaires et la réduction du temps de déplacement, qui peuvent bien sûr faciliter la « conciliation » des activités professionnelles avec les activités familiales ou personnelles. C'est notamment ce qui leur permet d'être plus disponibles au départ et au retour des enfants, quitte à reprendre le travail un peu plus tard, notamment en soirée... C'est aussi ce qui permet d'intercaler des tâches ménagères dans la journée de travail comme le mentionnent plusieurs femmes interviewées et de libérer ainsi un peu plus de temps pour le week-end. L'intercalage des « pauses » ménagères dans la journée de travail est souvent mentionné par les femmes (rarement par les hommes !) [15] : étendre une lessive, vider le lave-vaisselle, passer l'aspirateur... Le télétravail permet ainsi de gagner du temps sur les transports et apporte de la souplesse, mais au bénéfice d'une plus grande productivité et pour absorber les tâches ménagères !

On est donc là dans le domaine des arrangements entre les obligations professionnelles et les contraintes familiales assumées par les femmes, la rançon à payer sans doute pour pouvoir exercer une activité professionnelle...

Enfin, cette étude très riche fait état, pour les personnes en télétravail, de la nécessité d'ajustements parfois difficiles et répétés, plus particulièrement pour les femmes, pour parvenir à établir des règles avec leur entourage : par exemple, en ce qui concerne la gestion des interruptions, le fait d'être à la maison et celui de devoir absorber les tâches ménagères en même temps que son travail... même si on en intercale quelques-unes, etc. L'auteure soulignait ainsi déjà, que si le télétravail apporte une souplesse entre vie personnelle et vie professionnelle, il risque aussi d'accentuer les inégalités femmes-hommes, sur le partage des tâches domestiques et parentales.

En France, les risques que fait peser le télétravail sur l'égalité femmes-hommes ont également été abordés bien avant qu'on ne parle pandémie et confinement, dans les travaux de thèse de la sociologue Frédérique Letourneux au milieu des années 2010 [16]. Développant l'approche qualitative chère à la sociologie, l'auteure a également mené une série d'entretiens auprès d'une cinquantaine de personnes, hommes et femmes, graphistes, journalistes pigistes et télé-secrétaires, travaillant à distance et souvent à leur domicile, pour beaucoup la semaine entière. Ses constatations recourent certains résultats de D.-G. Tremblay, notamment la difficulté, en particulier pour les télétravailleuses, d'établir des règles auprès des membres de la famille, afin que leur temps de travail, même à domicile, soit respecté, et de définir un espace de travail, même symbolique (pas forcément une pièce en tant que telle).

C'est tout cela qui va être amplifié avec le télétravail généralisé, souvent pour les deux personnes du couple, pendant le confinement.

II. Le télétravail des femmes pendant le confinement : « la pire période de ma vie ! »

Le confinement du printemps 2020 a fait basculer brutalement une partie de la population, celle dont le métier le permettait, dans le télétravail à 100 %, non choisi et non préparé, pour les adultes comme pour les enfants, et dans un lieu de vie qui pour beaucoup ne s'y prêtait pas forcément.

Ainsi en mars 2020, l'enquête Acemo [17] faisait état de 25 % de la population active en télétravail [18]. Ce chiffre du télétravail, même s'il a connu quelques légères fluctuations au cours du deuxième semestre 2020, était encore de même niveau plus d'un an après (26 % en mai 2021, dont 36 % tous les jours).

Actuellement, beaucoup d'accords-cadres ayant été signés, en particulier dans les grandes entreprises, la proportion des personnes en télétravail au moins une journée par semaine est de 20 %, sachant que par ailleurs 20 % des salarié.es travaillent dans une entreprise qui a l'intention d'assouplir ou de pérenniser la règle en matière de télétravail.

Mais si lors du premier confinement le télétravail est devenu la norme pour beaucoup, les conditions dans lesquelles il s'est exercé ont été très inégales en fonction du lieu de vie et de la position sociale du ménage, mais également en fonction du sexe, comme le montre l'étude longitudinale COCONEL réalisée par l'Ined pendant le confinement [19]. Loin d'être la situation idéale que certains mettent en avant, le télétravail a ainsi révélé ou peut-être même cristallisé des inégalités profondes entre les femmes et les hommes dans la sphère privée, notamment chez les cadres.

Femmes confinées et télétravail : surcharge et épuisement

Pour les femmes, cette période a été une période de suractivité et de surcharge mentale et, en conséquence, d'épuisement au point que des médecins ont sonné l'alarme [20]. En plus de leur travail professionnel, elles ont en effet dû endosser tous les rôles, familiaux, conjugaux et domestiques.

Un phénomène dont les médias se sont fait l'écho à plusieurs reprises [21] et, sous une autre forme, qui a fait l'objet d'une bande dessinée très pédagogique de la dessinatrice Emma [22] y faisant référence.

Selon l'enquête de l'Insee réalisée en 2010-2011 [23], les femmes s'acquittent « en temps normal » de 71 % des tâches ménagères et de 65 % des tâches parentales, pour en moyenne une heure et demie de travail quotidien supplémentaire par rapport aux hommes, avec peu d'évolution au cours du dernier quart de siècle.

Une étude sur les conditions de travail pendant le confinement, menée par l'Ugict-CGT [24] a, entre autres choses, mis en évidence une hausse de cette charge de travail pour 36 % des femmes répondantes (contre 29 % des hommes, qui ont donc quand même davantage pris leur part pendant le confinement). En particulier, la fermeture des écoles s'est traduite pour 43 % des femmes répondantes par plus de 4 heures quotidiennes supplémentaires pour s'occuper de leurs enfants (contre ¼ seulement des pères).

Également menée pendant le confinement, une étude de l'Insee (2020) [25] confirme que la prise en charge des enfants a été davantage assurée par les femmes : globalement, 83 % des femmes vivant avec des enfants y ont consacré plus de 4 heures par jour (57 % des hommes) et 6 % entre 2 et 4 heures par jour (19 % des hommes). De façon encore plus marquée, parmi les personnes en emploi qui n'ont pas été en autorisation spéciale d'absence pour garde d'enfant, 45 % assuraient une « double journée » professionnelle et domestique, cumulant quotidiennement plus de 4 heures de travail et 4 heures auprès des enfants, contre 29 % des hommes.

Selon le Boston Consulting Group, cabinet de consultants, si 45 % des parents ont déclaré se répartir à égalité les tâches quotidiennes depuis le début de la crise, le temps supplémentaire passé à réaliser ces tâches est de 17 % plus élevé pour les femmes que pour les hommes. À ce titre la France serait meilleure élève que les autres pays avec un écart de 7 % contre 27 % en Italie ou 28 % aux États-Unis. [26]

En cette période particulière, notamment quand des enfants étaient présents à la maison, les pères ont davantage pris leur part comme le confirme également un sondage Roland Berger/Potloc [27] (+5 points pour l'éducation et les tâches ménagères).

Une participation des hommes en légère hausse mais à la carte

Au sein de ce florilège d'enquêtes et études sur la répartition des tâches au sein des couples, une étude statistique canadienne [28] peut encore être mentionnée. Cette étude constate aussi une meilleure participation des hommes québécois aux tâches domestiques et surtout parentales, en particulier quand les enfants du couple sont jeunes. Toutefois, elle permet de préciser que les tâches prises en charges par les hommes ou les femmes ne sont pas les mêmes. Ainsi, l'investissement un peu plus grand des hommes, comparé à une étude similaire menée en 2017, s'est fait principalement dans les tâches les plus gratifiantes (par exemple les courses avec 30 % au lieu de 15 % – tâche qui permettait aussi de sortir du domicile... –, bricolage, jardinage ou encore la gestion des finances du ménage, à 40 % au lieu de 34 %), au regard des tâches ingrates et répétitives qui restaient majoritairement prises en charge par les femmes (linge, vaisselle, préparation des repas, ménage mais également le suivi scolaire).

Pour terminer sur ce point, on peut mentionner une étude qui apporte encore des nuances à la participation masculine dans la sphère privée pendant le confinement : l'enquête menée par un chercheur et une chercheuse [29] au cours des confinements du printemps puis de l'automne 2020, a montré que cette participation n'avait lieu que si les deux membres du couple étaient confinés ensemble à la maison, et avec des enfants (pas ou très peu de redistribution des tâches dans les autres cas). Ces résultats confirment que ce sursaut de participation masculine s'est concentré sur certaines tâches, en particulier les courses et sortir ou jouer avec les enfants.

Ainsi, plusieurs études convergent. Alors que les femmes doivent plus que jamais concilier travail et

vie familiale, elles continuent d'accomplir la plupart des tâches domestiques et une segmentation genrée de ce qui est pris en charge à la maison reste en œuvre, même quand on observe, au moins en situation de confinement, des frémissements vers une prise en charge plus égalitaire des tâches domestiques et parentales.

Cette situation à laquelle les femmes ont dû faire face s'est construite sur plusieurs facteurs pénalisants sur lesquels il faut porter notre attention.

Le rôle social stéréotypé des femmes : être disponibles aux autres

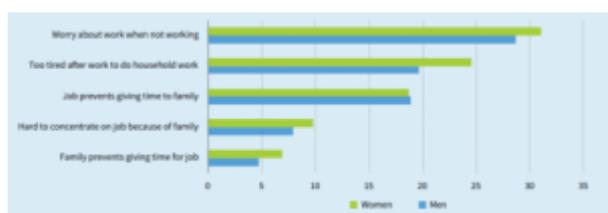
Comme l'exprime D.-G. Tremblay en commentant le développement du télétravail en temps de pandémie et ses conséquences : « Les femmes sont toujours plus touchées, dans la mesure où dès qu'elles sont présentes à la maison, dans la grande majorité des cas, elles sont responsables de ce qui concerne la famille » [30].

Interpellées et sollicitées très fréquemment sur tous les fronts (leurs enfants, leur conjoint, leur employeur, leurs ascendants...), la première difficulté des femmes, outre le temps dont elles manquent tout le temps, est d'arriver à cloisonner entre leurs différents rôles. Ceci leur est d'autant plus difficile qu'elles sont plus souvent entourées d'enfants, comme l'indique l'étude longitudinale COCONEL déjà citée réalisée par l'Ined pendant le confinement : 48 % des femmes en télétravail vivaient avec un ou plusieurs enfants au moment du confinement, contre 37 % des hommes.

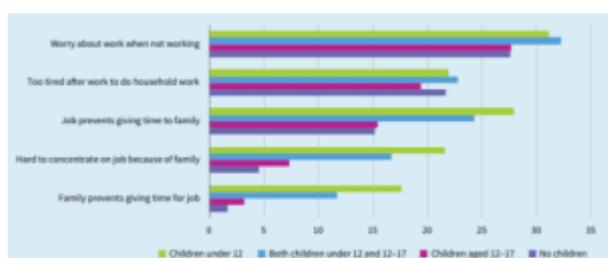
Les femmes et surtout les mères, notamment quand elles ont de jeunes enfants, souffrent fortement de la porosité entre vie professionnelle et vie familiale. Leurs différents rôles et les tâches associées étant entremêlés, il leur est plus difficile de cloisonner que les hommes, interrompues fréquemment dans ce qu'elles sont en train de faire, y compris quand elles sont en train de travailler de chez elles. Une étude d'Eurofound fait état du même constat à l'échelle de l'Union européenne [31].

Graphique 1 – Dimensions du conflit travail-vie

familiale, selon le sexe (en pourcentages) – Europe des 27.



Graphique 2 – Dimensions du conflit travail-vie familiale, selon l'âge des enfants dans le foyer (en pourcentages) – Europe des 27.



« Contrairement aux hommes, qui sont parvenus à imposer qu'il ne faut pas les déranger pendant une partie de la journée, les femmes, qui ont la charge des relations au sein de la famille, ne cloisonnent pas. Elles doivent rester disponibles », analyse pour *Le Monde* le sociologue [François de Singly](#) suite au premier confinement.

Une analyse un peu courte toutefois, car il ne suffit pas de le vouloir ou des capacités personnelles de chacun.e pour y « parvenir » mais aussi des conditions, notamment matérielles, dont on dispose pour s'extraire de l'environnement familial et pouvoir télétravailler.

Le télétravail des femmes majoritairement sans pièce dédiée

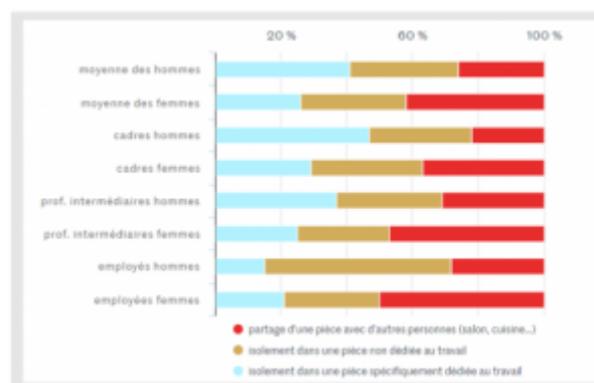
Or, en la matière, la majorité des femmes qui télétravaillaient pendant les confinements ne disposaient pas, de façon plus marquée que les hommes, de conditions optimales. L'étude COCONEL a montré qu'en particulier les femmes disposaient moins souvent que les hommes d'une pièce à elles pour travailler. Ce qui est pénalisant aussi bien pour télétravailler dans de bonnes conditions (concentration notamment) que pour éviter d'être

dérangées et interrompues.

En moyenne, pendant le premier confinement, un quart seulement des femmes télétravaillaient dans une pièce où elles pouvaient s'isoler contre 41 % des hommes (barres bleues du graphe ci-dessous). Chez les cadres, cet écart se creuse : 29 % des femmes disposaient d'une pièce spécifiquement consacrée au travail, contre 47 % des hommes. Plus précisément (barres rouges), 42 % des femmes qui télétravaillaient devaient le faire dans une pièce partagée avec d'autres membres de la famille, contre 26 % des hommes.

Graphique 3 - Espace de travail selon les sexes.

Source : étude COCONEL réalisée par l'Ined en 2020 sur les conditions de vie pendant le confinement



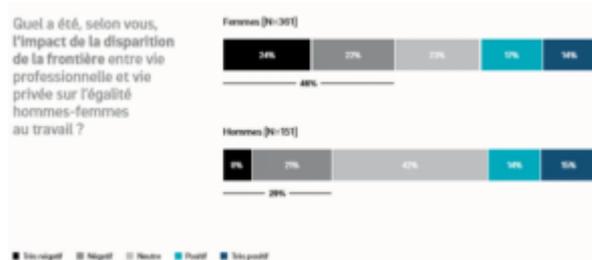
L'étude Ugict-CGT menée en mai 2020 [32] déjà citée faisait état d'un constat similaire : 44 % des femmes ayant des enfants de moins de 16 ans indiquaient ne pas pouvoir travailler au calme, chiffre atteignant seulement 31 % chez les hommes.

L'importance d'avoir un espace de travail personnel et délimité, même symboliquement, et d'établir des règles pour qu'il soit respecté, et son occupant.e avec, avait déjà été soulignée par Frédérique Letourneux dans ses travaux de recherche sur le travail à distance [33]. Mais on a vu pourquoi ces règles sont plus difficiles à établir pour les femmes que pour les hommes. Ce sont en général les femmes qui travaillent sur un coin de table dans la cuisine ou dans le salon, menant comme elles peuvent en parallèle les tâches domestiques. Il est donc plus compliqué de « tracer les frontières ». De dire « je suis en train de travailler », sous-entendu « je ne

peux pas faire autre chose », quand on travaille chez soi à la fois pour la sphère professionnelle et la sphère domestique, « dans un lieu qui *a priori* tend à invisibiliser l'activité même de travail » pour reprendre les termes de F. Letourneux. Les frontières entre les rôles professionnel et domestique sont plus confuses pour l'entourage quand on travaille au domicile familial, il faut donc établir, voire négocier, des règles claires [34]. Ce caractère flou des frontières entre les sphères professionnelle et privée a un impact négatif principalement sur les femmes :

Graphique 4 – Impact de la porosité entre sphères professionnelle et privé selon le sexe

Source : Sondage Roland Berger/Potloc, *op. cit.*



Par ailleurs, si un homme arrive plus facilement à fermer sa porte quand il travaille à son domicile, en revanche quand c'est le cas d'une femme, ce sera à elle d'aller chercher l'enfant à l'école s'il est malade, voire de l'amener à ses activités extra-scolaires, en invoquant le fait qu'elle a plus de souplesse dans son organisation familiale. Ce qui revient à donner une valeur différente au travail de l'un et l'autre membre du couple, entre celui qui ne doit pas être dérangé et celle qui peut être interrompue pour passer dès que nécessaire d'une activité de la sphère professionnelle à une activité de la sphère familiale.

Pour conclure sur ce point, il est difficile de résister à montrer la photo ci-dessous, dont on ne sait pas s'il faut en rire ou en pleurer, illustrant un article paru dans le journal *Ouest France* en février 2021. Un article qui portait certes sur le télétravail, mais sur l'érosion du télétravail depuis quelques mois et les questionnements métaphysiques du gouvernement sur comment inciter les entreprises à s'y remettre, donc pas du tout sur les conditions de réalisation de ce télétravail par les salarié.es et encore moins sur

les inégalités de genre en la matière !



Les violences domestiques

Plusieurs études et rapports ont fait état d'une augmentation significative des violences domestiques contre les femmes pendant les périodes de confinement. Mis en place dès le début du premier confinement au printemps 2020, le numéro spécialisé 3919 a enregistré un nombre sans cesse croissant d'appels au fil des semaines. 44 255 appels ont ainsi été reçus entre le 16 mars et le 11 mai. Le numéro national 116 006 a également été fortement sollicité (+9 % d'appels et d'e-mail par rapport à 2019, soit 4 000 sollicitations). Toutes ces structures ont d'ailleurs dû être renforcées au cours du confinement. Les appels pour des faits de violences conjugales ont triplé par rapport à 2019 (+9 % des appels en 2019, 19 % avant le confinement et 25 % pendant le confinement) [35].

Cette augmentation des violences au sein des familles n'est évidemment pas directement liée au télétravail en tant que tel. En revanche, les familles se sont retrouvées confinées ensemble soudainement, dans un espace clos pendant plusieurs semaines, sans plus aucun moment à soi et dans un contexte anxiogène de pandémie mondiale. Le confinement a renforcé la pression sur l'occupation du logement et les situations de surpeuplement en France. Selon l'Ined [36], si globalement les Français ne sont pas mal logés, un ménage sur dix a vécu dans un logement surpeuplé pendant le confinement et 11 % ne possédaient aucun espace extérieur (jardin privatif ou partagé, cour, balcon, loggia...). Plusieurs familles ont également été touchées par les impacts économiques de la pandémie, par la perte pure et simple d'emploi ou le chômage partiel. Dans d'autres familles, il fallait continuer à assumer ses

responsabilités professionnelles et assurer la continuité de l'activité de son entreprise coûte que coûte via le télétravail.

Le fait d'avoir à s'occuper en même temps des enfants, les écoles étant fermées, les enjeux liés à la répartition des tâches et de l'espace, voire des équipements informatiques, peuvent avoir joué un rôle de catalyseur des tensions au sein du couple, ou même entre parents et enfants. Dans les situations déjà dégradées, les relations difficiles préexistantes et les tensions se sont exacerbées.

L'étude déjà citée menée par l'Ugict-CGT fait ainsi état du confinement comme facteur de tensions pour 20 % des couples, et de violence pour 2 % des répondant-es.

On ne détaillera pas davantage ce sujet ici, qui mériterait un article en soi et de nombreux ont été réalisés. Nous reporterons à deux documents clés : le rapport de la mission interministérielle [37] et une enquête IFOP pour l'association Solidarité Femmes [38].

III. Le télétravail pérenne : des enjeux majeurs pour l'avenir du travail des femmes

La conciliation entre sphères professionnelle et familiale : un enjeu politique et social

On vient de le voir, le télétravail présenté comme mode d'organisation idéal pour concilier les responsabilités professionnelles et les contraintes familiales a ses limites. La notion même de conciliation peut être discutée. Pourquoi a-t-on à concilier, qui doit concilier ? Cette notion de conciliation se pose dans les faits de manière beaucoup plus prégnante pour les femmes. Pourquoi ? À cause de ce rôle stéréotypé de genre qui veut que la gestion de la famille et du domicile repose en grande partie sur elles, et dans les faits on voit bien qu'elles ont du mal à s'en extraire. En parlant de conciliation, on reconnaît que les femmes ont investi le champ du travail, ce dont on se félicite

officiellement, tout en se détournant de leur double réalité qui est de continuer en même temps d'assumer l'essentiel des tâches domestiques.

Ce terme de « conciliation », parfois remplacé par celui d'« articulation », donne alors une idée positive et fautive d'harmonie, de fluidité. Dans la réalité, tout est objet de négociations, parfois de rapports de force, entre les conjoints, ce qui est totalement nié par ce qui n'est que rhétorique. Ce qui est en jeu sous ce terme et ses évolutions sémantiques diverses, « *c'est bien la manière dont politiquement et socialement on aborde la question de l'articulation entre vie privée et vie professionnelle* », souligne la sociologue F. Letourneux [39], et les nombreuses dimensions qui pourraient favoriser sa mise en œuvre : partage des tâches parentales et domestiques au sein du couple, certes, mais aussi facilitations organisationnelles (au sein des entreprises par exemple) et institutionnelles (services publics, dispositifs légaux et dans le contexte actuel, plans de relance « genrés » comme le propose le CESE [40]). Une problématique qu'il est en effet important d'appréhender au-delà de l'individu et de la seule sphère de l'intime, en prenant en compte au contraire la dimension collective et sociale en jeu.

Télétravail et invisibilité des femmes

Outre la difficulté à faire respecter dans la sphère privée son activité professionnelle lorsqu'elle est réalisée au domicile, la flexibilité associée au télétravail n'a pas que des avantages et elle a même certains effets délétères si on n'y prend garde : une étude menée aux États-Unis par Catalyst [41] constate ainsi que « le bureau à distance » rend potentiellement le travail des femmes moins visible. 45 % des femmes interrogées considèrent que la prise de parole et la participation des femmes aux réunions sont rendues plus difficiles lors des visioconférences et des conférences téléphoniques. Plus d'une sur cinq indique même avoir été ignorée pendant une visioconférence.

« *Les femmes ont toujours été ignorées et interrompues lors de réunions professionnelles, pourquoi cela aurait-il changé avec le télétravail ?* », commente à ce propos Patti Fletcher, spécialiste des

questions de genre et dirigeante de Workhuman [42]. Le « maninterrupting » (interruption d'une femme par un homme), le « mansplaining » (explication ou reformulation par un homme de ce que son interlocutrice vient de dire ou qu'elle sait déjà, parfois mieux que lui) et « bropropriating » (réappropriation des idées d'une femme par un homme), sont des comportements sexistes fréquents. Aussi bien en entreprise, en milieux institutionnels [43] que... dans les milieux associatifs ou militants, y compris de gauche... (lire par exemple Cervera-Marzal, ou Mozziconacci, ainsi que Groupe de l'EHESS [44]). Dans la vie réelle, comme par écrans interposés donc.

Ainsi, toujours selon l'étude Catalyst, se sentant moins audibles et visibles, 62 % des femmes non managers interrogées pensent que le télétravail peut compromettre leur évolution professionnelle au sein de l'entreprise (contre 71 % des femmes managers qui, à l'opposé, sont plus optimistes).

De même, le travail réalisé à distance est perçu par les personnes qui l'exercent comme plus chronophage et plus stressant, comme le montre le sondage Roland Berger/Potloc déjà mentionné :

Graphique 5 – Perception de l'aspect chronophage et stressant du télétravail

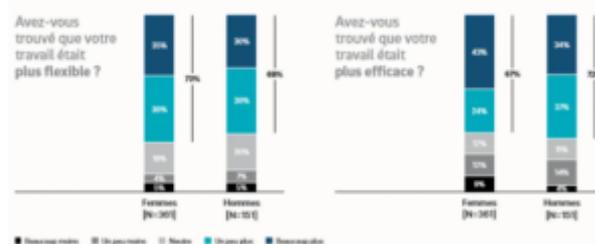
Source : Sondage Roland Berger/Potloc



En situation de télétravail, les femmes étant potentiellement davantage « distraites » par leur vie de famille (ce qu'on appelle par ailleurs la « flexibilité » du télétravail) que les hommes, plus stressées aussi par le télétravail, elles peuvent alors se sentir moins performantes, voire être perçues comme telles, ce qui peut compliquer (encore plus qu'auparavant) leur développement de carrière.

Graphique 6 – Perception de l'aspect chronophage et stressant du télétravail

Source : Sondage Roland Berger



L'étude Coconel menée par l'Ined [45] confirme que, ayant télétravaillé dans des conditions plus difficiles que leurs collègues masculins, les femmes qui ont fait le choix de faire carrière et d'avoir des enfants craignent d'en payer à terme le prix sur tous les fronts : dans leur carrière professionnelle et dans leur vie familiale où les relations se sont également dégradées, y compris parfois avec les enfants.

Selon le cabinet de consultants Roland Berger, les dirigeants d'entreprise auraient conscience que la généralisation du télétravail pourrait renforcer les inégalités professionnelles hommes-femmes de manière structurelle. « *Le télétravail, c'est le travail au foyer, et c'est donc aussi le grand retour de la femme au foyer, qui n'aura même plus besoin de sortir de chez elle pour s'occuper de la maison, des enfants et de son boulot* », alerte Véronique Bédague-Hamilus, Directrice Générale déléguée du Groupe Nexity. Donc devenir invisible...

Comme le temps partiel : la valeur et la légitimité du travail des femmes en question

Finalement, ce que pose le télétravail, c'est bien la question de la valeur et de la légitimité du travail quand on le réalise de chez soi, et même plus profondément son identité professionnelle. À ce titre, un parallèle peut être fait avec le travail à temps partiel, dont on sait qu'il est exercé par une très grande majorité de femmes [46]. Comme pour le temps partiel, mêmes les femmes les plus qualifiées subissent à deux niveaux le travail à distance effectué à leur domicile : elles se trouvent assignées aux tâches domestiques et parentales et ont du mal à défendre une identité professionnelle positive.

Comme pour le temps partiel, le télétravail peut faire l'objet de négociations au sein des couples, même à salaire quasiment égal. Tout l'enjeu consiste alors à savoir quel est celui dont le travail est considéré comme le plus important. Qui va accepter la « flexibilité » réputée du télétravail et va se retrouver à garder tout en travaillant l'enfant malade et l'emmenant voir le médecin, gérer les lessives en retard, faire les courses pour gagner du temps (pour tous) le week-end ? Comme cela se passe déjà pour les femmes à temps partiel le mercredi à disposition de leurs enfants. On peut alors craindre que les arbitrages négociés fragilisent d'autant plus la position des femmes.

Pendant le confinement, dans l'urgence, c'est ce qu'il s'est passé comme l'indique l'étude de l'Insee menée en mai 2020 [47] : parmi les personnes en emploi, les mères ont deux fois plus souvent que les pères renoncés à travailler pour garder leurs enfants (21 % contre 12 %). Cet arbitrage aux dépens du travail rémunéré est également constaté dans une enquête OpinionWay parue en décembre 2020 qui fait état de « 43 % des salariées françaises, contre 32 % des hommes, envisageant de travailler à temps partiel à l'avenir pour mieux assumer leurs responsabilités familiales ». [48]

Certain.es auteur.es craignent également que les managers proposent sur le long terme davantage le télétravail aux femmes qu'aux hommes (éventuellement même à la place du temps partiel) et/ou que les femmes soient plus enclines à le demander. « Elles peuvent se retrouver dans des injonctions contradictoires à télétravailler le mercredi tout en s'occupant des enfants », souligne la sociologue Frédérique Letourneux, ce qui pose à terme, là encore, la question d'un regain potentiel d'invisibilité du travail des femmes. [49] Ce qui est déjà le cas du travail à temps partiel.

Sans croire pour autant à la généralisation du télétravail pour tous les postes, qui ciblera plutôt, selon le point de vue de Letourneux, en priorité celles qui sont déjà les plus fragiles. Par rapport au mouvement massif d'entrée des femmes dans la vie active et professionnelle de ces dernières décennies, l'imposition de ce modèle est donc potentiellement

un risque de retour en arrière. Présenté comme un bénéfique pour tous, le télétravail pourrait renforcer, dans la réalité, « les assignations de classe et de genre ».

Conclusion : Le travail, un facteur d'autonomie et un « ailleurs » pour les femmes, à défendre

« Entre impacts économiques et sociaux, les femmes sont les grandes perdantes du confinement : sur le marché du travail, en termes de santé et dans la sphère domestique, après cinquante ans d'avancées », résume Anne Lambert, responsable de l'étude COCONEL menée par l'INED sur les conditions de vie pendant le confinement [50].

Investir le marché du travail a permis aux femmes de ne plus être assignées à la seule sphère domestique, d'être autre chose qu'une mère et une « ménagère », c'est une conquête féministe essentielle. Comme l'exprime le sociologue de la famille François de Singly [51], la période du confinement a particulièrement impacté les femmes, « *en supprimant le temps où elles peuvent n'être ni épouses ni mères. Pour de nombreuses femmes, la sphère d'autonomie est liée au lieu de travail. C'est la femme qui est la plus enfermée dans ses rôles familiaux, c'est donc elle qui a le plus intérêt à s'en échapper* ».

L'accès au marché du travail, c'est aussi l'accès à un travail rémunéré. C'est la clé de l'autonomie financière des femmes. Le travail domestique est un obstacle à cette autonomie, ce qui d'ailleurs est dénoncé de plus en plus fortement et contesté [52]. Or, avec la généralisation du télétravail, déjà à l'œuvre, on voit poindre la menace potentielle d'un retour au foyer qui ne dirait pas son nom et qui de plus, est présenté faussement comme un idéal « gagnant-gagnant ». Mais qui sort réellement gagnant d'une telle entourloupe ? En augmentant la part de travail domestique absorbée par les femmes tout en (télé)travaillant, on augmente en même temps la part de travail féminin invisible, qui représenterait déjà, en France, l'équivalent de plus de 292 milliards

d'euros [53] et qui est désigné comme un facteur important de précarité des femmes [54].

Et plus globalement, avec la menace de crise économique sans cesse agitée dans les médias à la suite de la crise sanitaire, ce modèle du télétravail généralisé est une étape supplémentaire vers le délitement des collectifs de travail. Une occasion de

sortir le travail de l'entreprise dans un premier temps, mais peut-être ensuite de le sortir du cadre salarié au profit de statuts moins protecteurs, plus précaires. La question de la place du travail dans nos vies ne relèvera alors plus de l'organisation collective : elle devra être arbitrée de plus en plus au sein de la famille...

Notes

[1] Villame T., « [Du télétravail de crise au télétravail intensif durable : une stratégie du choc ?](#) », *Les Possibles*, n° 27, mars 2021.

[2] Publication ONU. « [Le virus qui a confiné le monde : 2020, une année pas comme les autres, décryptée par ONU Info](#) ». 20 décembre 2020.

[3] Insee, « [Les conséquences de la crise sanitaire de la Covid-19, Impacts économiques, démographiques et sociétaux](#) », *Décembre 2021*.

[4] OCDE, « [Women at the core of the fight against COVID-19 crisis](#) » 2020.

[5] Joseph D. & Trostiansky O., « [Crise sanitaire et inégalités de genre](#) ». Avis du Conseil économique, social et environnemental (CESE). Journal Officiel de la République, mars 2021.

[6] Coutrot T. « [Le télétravail en France : 2 % de salariés le pratiquent à domicile, 5 % de façon nomade](#) », *Premières Synthèses*, n°51.3, Dares. décembre 2004,

[7] Hallépée S. & Mauroux A.), « [Quels sont les salariés concernés par le télétravail ?](#) », *Dares Analyses*, n° 051. novembre 2019

[8] Voir notamment les éditions successives du [Guide OBERGO du télétravail](#) (CFDT) et le rapport d'enquête de Lasfargue Y. et Fauconnier S., « Télétravail salarié : comment concilier lien de subordination et marges de liberté », 2015, p. 10-15.

[9] Etudes de la CGT notamment à EDF où se sont déroulées plusieurs expérimentations dans les années 2000 (accord cadre en 2016). Voir [la dernière étude suite au confinement](#)

[10] Voir les travaux de l'INRS : Institut national de recherche et de sécurité pour la prévention des accidents du travail et des maladies professionnelles, notamment les articles : « Le télétravail - Quels risques ? Quelles pistes de prévention ? », publication INRS - ED 6384, 2020), ; Plancard J.-H. & Velagic Z., « Évaluation de

l'impact psychologique du télétravail », Publication INRS – TF 276, 2020,

[11] Voir les travaux de l'ANACT : Agence nationale pour l'amélioration des conditions de travail, et notamment le Portail [Veille Télétravail de l'ANACT](#).

[12] Hallépée S. & Mauroux A., « L'économie et la société à l'ère du numérique », édition 2019 - Insee Références - Dossier : « [Le télétravail permet-il d'améliorer les conditions de travail des cadres ?](#) ».

[13] Tremblay, D.-G. (« [Le télétravail : son impact sur l'organisation du travail des femmes et l'articulation emploi-famille](#) ». *Recherches féministes*, 14 (2), 2001, p. 53–82.

[14] Champagne C., Pailhé A., Solaz, A. « [Le temps domestique et parental des hommes et des femmes : quels facteurs d'évolutions en 25 ans ?](#) », Publication de l'Insee, Economie et statistique, N° 478-479-480, 2015).

[15] Lecherbonnier S., « [Télétravail et charge mentale des femmes ne font pas bon ménage](#) », 2020.

[16] Frédérique Letourneux, « [À distance. Enquête sur les figures contemporaines du travail à domicile](#) ». Thèse de sociologie. EHESS, 2017.

[17] L'enquête Acemo (Activité et conditions d'emploi de la main-d'œuvre) spéciale Covid est réalisée chaque mois sur plusieurs indicateurs (dont la part de télétravail) depuis mars 2020 et toujours en œuvre, par la Dares avec l'appui de l'Insee, auprès des entreprises de 10 salariés ou plus du secteur privé non agricole. Toutes les [enquêtes Acemo](#) sont disponibles.

[18] Quand 25 % travaillaient sur site et 25 % étaient au chômage partiel.

[19] Lambert A. et al., « Logement, travail, voisinage et conditions de vie : ce que le confinement a changé pour les Français », Note de synthèse n°10, vague 6, 2020. L'enquête COCONEL est une étude longitudinale administrée via internet en plusieurs vagues sur différentes thématiques. La vague 6 dédiée aux conditions de vie pendant le confinement a été réalisée par l'Institut national des études démographiques (Ined) en partenariat avec le consortium COCONEL (Coronavirus et CONfinement Étude Longitudinale).

[20] Voir par exemple cette « [fiche conseil](#) » du Centre hospitalier régional d'Orléans sur les risques de burn-out parental, qui affiche s'adresser aux parents mais qui entre les lignes s'adresse surtout aux mères.

[21] Voir [Ici](#), [là](#) et [là](#)

[22] Le blog d'Emma Bande dessinée « [Il suffira d'une crise](#) », 2020).

[23] Champagne C., Pailhé A., Solaz, A., *Op. cit.*

[24] Ugict-CGT, « [Le monde du travail en confinement : une enquête inédite](#) ». Étude menée du 04 au 28 avril 2020, via un questionnaire en ligne auprès de personnes de différents statuts et secteurs professionnels, majoritairement non syndiquées (60 %), ayant recueilli 34 000 réponses.

[25] Albouy V. & Legleye S., « [Conditions de vie pendant le confinement : des écarts selon le niveau de vie et la catégorie socio-professionnelle](#) », Publication Insee Focus n° 197, juin 2020..

Enquête menée du 27 avril au 16 mai 2020 via le questionnaire de l'enquête mensuelle de conjoncture auprès des ménage (Camme), enrichie de vingt questions supplémentaires liées au confinement, ayant recueilli plus de 1600 réponses.

[26] Krentz M. & al., « [Easing the COVID-19 Burden on Working Parents](#) ». Enquête du Boston Consulting Group menée dans 5 pays : États-Unis, Grande-Bretagne, France, Allemagne et Italie, entre le 20 mars et le 03 avril 2020, auprès de 3 055 personnes vivant avec un enfant de moins de 18 ans au moins à 50 % du temps.

[27] Pernet C. & Testard M., « [Le paradoxe du télétravail. Les effets du télétravail sur les inégalités hommes-femmes et l'organisation du travail](#) ». Résultats d'un sondage Roland Berger et Potloc réalisé du 16 juin au 07 juillet 2020. 512 personnes répondantes en France, 2020.

[28] Zoussou C., « [Partage des tâches domestiques : faire équipe pendant la pandémie de COVID-19](#) ». Publication de Statistique Canada, ref : 45-28-0001, 2021..

[29] Champeaux H. & Marchetta F., « Couples in lockdown, ' la vie en rose' ? – Evidence from France », 2021. Enquêtes en ligne, 4 106 personnes répondantes. Étude menée également en Italie et en Espagne. Séminaire « Crise sanitaire, confinement et inégalités de genre au travail », organisé par l'Observatoire sociologique du changement de Sciences Po et le laboratoire interdisciplinaire d'évaluation des politiques publiques (LIEPP), qui s'est tenu en ligne le 05 février 2021.

[30] Mercier H., « [Télétravail : comment allez-vous mesdames ?](#) », La Gazette des femmes, sept. 2020.

[31] Eurofound,, « [Living, working and COVID-19 : First findings](#) », April 2020, Dublin.

[32] Ugict-CGT (2020). *Op. cit.*

[33] Frédérique Letourneux (2017). *Op. cit.*

[34] Voir aussi l'interview de F. Letourneux donnée [Télérama](#) en juin 2020.

[35] Moiron-Braud E. (2020). « [Les violences conjugales pendant le confinement : évaluation, suivi et propositions](#) », Rapport de la mission interministérielle pour la protection des femmes contre les violences et la lutte contre la traite (MIPROF). Tous les chiffres cités proviennent de ce rapport (pages 10 et 11) et n'évoquent pas les reçus par les dispositifs mis en place à l'initiatives d'associations (voir page 12 du rapport).

[36] Lambert A. et al. (2020). Logement, travail, voisinage et conditions de vie : ce que le confinement a changé pour les Français. *Op. cit.*

[37] Moiron-Braud E. (2020). *Op. cit.*

[38] Dabi F. & Jussian L., [Enquête auprès des femmes victimes de violences conjugales durant le confinement](#). (novembre 2020).

[39] Letourneux F. (2017). *Op.cit.*, pages 191-192.

[40] Joseph D. & Trostiansky O. (2021). *Op. cit.*, pages 41-42.

[41] CATALYST – *Workplaces that work for women*,, “ [The Impact of Covid-19 on Workplace Inclusion : Survey \(Quick Take\)](#) ”, 2020. Catalyst est une organisation à but non lucratif qui œuvre aux États-Unis pour le leadership des femmes. Enquête en ligne menée début juin 2020 auprès de 1 100 américain.es, dont 2/3 d’employé.es et 1/3 de managers, travaillant dans des multinationales.

[42] Citée dans l’article « [La parole des femmes à l’épreuve du télétravail](#) » paru sur le site Les nouvelles news – L’autre genre d’info en octobre 2020.

[43] Karpowitz C. F. & al. (2012). Gender Inequality in Deliberative Participation. *American Political Science Review*, Volume 106, Issue 3, August 2012, pp. 533-447.

[44] Cervera-Marzal M., « [Domination masculine dans le militantisme – Analyse des rapports de genre au sein d’un collectif altermondialiste](#) », *Revue SociologieS*, 2015 ; Mozziconacci V., « [Éducation populaire & féminisme. Récits d’un combat \(trop\) ordinaire – Analyses et stratégies pour l’égalité](#) », Éditions La Grenaille, 2016 ; Groupe de militantes du comité de mobilisation de l’EHESS 2020, « [Lutter en féministes dans les mouvements sociaux. De la riposte à l’élaboration d’une stratégie](#) », *Contretemps*, février 2021.

[45] Lambert A. et al. (2020). Logement, travail, voisinage et conditions de vie : ce que le confinement a changé pour les Français. *Op. cit.*

[46] Les femmes représentaient 82 % des emplois à temps partiel en 2020 selon le Haut conseil à l’égalité (HCE).

[47] Albouy V. & Legleye S. (juin 2020). *Op. cit.*

[48] Sofiane Zaizoun, Après deux confinements, 43 % des femmes salariées envisagent de passer à temps partiel, *Le Figaro*, 16 décembre 2020, citée par le rapport du CESE : Joseph D. & Trostiansky O. (2021), *Op. cit.*

[49] Interview de F. Letourneux donnée à [Télérama](#) en juin 2020.

[50] Lambert A. et al. (2020). Logement, travail, voisinage et conditions de vie : ce que le confinement a changé pour les Français. Op. cit.

[51]

https://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2020/07/09/l-accroissement-des-inegalites-femmes-homme-s-pendant-le-confinement-en-graphiques_6045739_4355770.html

[52] Voir par exemple une initiative inédite en Suisse dans cet [article](#). Voir aussi [Le travail familial non rémunéré : essentiel mais invisible et non reconnu - MMM](#). Et le rapport de l'ONU, « Extrême pauvreté et droits de l'homme », Ref. A/68/293, chapitre III, M. Sepúlveda carmona, août 2013.

[53] Evaluation Insee 2010.

[54] Voir notamment le dernier rapport d'Oxfam sur les [inégalités](#).

Les dislocations contemporaines du travail

vendredi 14 janvier 2022, par [Guillaume Tiffon](#)

Souffrance, stress, burn out, risques psychosociaux... quel que soit le vocable retenu, les témoignages de salariés faisant état d'une montée en puissance de la pénibilité mentale du travail se multiplient depuis le début des années 2000. Comment expliquer ce phénomène ? Serait-ce simplement dû au succès de ces catégories d'analyse, aujourd'hui de plus en plus utilisées pour parler de son travail ? À des difficultés personnelles, relevant de la sphère privée ? À un manque de formation des salariés, qui ne sauraient pas s'organiser dans leur travail, prioriser leurs tâches, ni gérer leur stress ? Ou faut-il plutôt y voir un lien avec l'accélération des flux informationnels et les nouvelles formes d'organisation du travail qui accompagnent la « révolution numérique » ? Auquel cas, de quelle nature est ce lien : comment se caractérisent ces nouveaux modes d'organisation ? En quoi accroissent-ils la pénibilité mentale du travail ? Et dans quelle mesure résultent-ils des transformations contemporaines du capitalisme ?

Cet article analyse ce phénomène à travers le cas de cadres, chercheurs dans l'industrie. S'appuyant sur une enquête réalisée par entretiens, observations et questionnaires [1], il montre en quoi ces troubles de la santé tiennent moins à des difficultés personnelles qu'aux nouvelles formes d'organisation du travail, plus connexionnistes, qui se déploient avec le développement des nouvelles technologies. Car, comme on va le voir, ces dernières disloquent le travail. En se liquéfiant pour répondre aux exigences post-fordiennes du procès d'accumulation, elles désarticulent l'activité, l'émiettent, la dispersent, l'écartèlent. Ce faisant, elles créent des disjonctions, des écarts, qui se creusent et que les salariés peinent de plus en plus à combler, entre ce qu'ils attendent de leur travail et ce qu'ils en retirent, concrètement, en termes de reconnaissance et de valorisation de leur engagement ; ce qu'ils voudraient faire et ce qu'ils font, en termes de contenu et de finalités de leur activité ; ce qu'ils estiment nécessaire et ce qu'ils ont, en termes de moyens et de conditions de travail.

Après la crise du travail simple, qui a marqué la fin de la période fordienne, on aurait ainsi affaire à une crise sourde du « travail complexe » [2], qui faute de mieux, s'exprime à un niveau individuel, par des corps qui craquent et parlent, en quelque sorte, pour tous ceux qui, derrière, tiennent certes, mais sont nombreux à souffrir, souvent en silence et à des

degrés divers, de ne pas pouvoir faire leur travail comme ils l'entendent, en accord avec leur éthique professionnelle et leur aspiration à avoir la main sur ce qu'ils font. Autrement dit, cette crise ne tient pas seulement à l'organisation du travail. Comme nous tâcherons de le montrer, ses racines sont bien plus profondes. Elles puisent dans les rapports de production et ce que le capital fait au travail, en imposant aux hommes et aux femmes, travailleurs comme capitalistes, une conception productiviste de la qualité et de la performance. Parler de travail disloqué, en somme, revient à appréhender ces troubles de la santé comme le symptôme de la forme contemporaine que revêt l'aliénation capitaliste, en tant que dépossession du « faire humain », que mutilation de la puissance d'agir et de penser des hommes et des femmes au, dans et par le travail.

Après avoir présenté ce qui caractérise les organisations par projet, en essayant de montrer en quoi elles constituent une déclinaison emblématique des organisations liquides post-fordiennes (1), nous montrerons en quoi ces organisations disloquent le travail de ces cadres (2). Nous reviendrons ensuite sur la façon dont ces dislocations affectent la santé de ces chercheurs, ce qui nous permettra, pour conclure, de tirer quelques enseignements quant à la manière dont ces troubles de la santé sont perçus et gérés au sein des entreprises, notamment par les managers et services RH (ressources humaines).

1 - L'organisation par projet, un idéal type des organisations liquides post-fordiennes

Dans le centre de recherche étudié, une organisation par projet a été mise en place en 2004, au lendemain de la déréglementation du marché de l'énergie, du changement de statut de l'entreprise – qui a perdu son statut d'établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) pour devenir une société anonyme (SA) – et de l'entrée en bourse d'une partie de son capital. À travers cette réorganisation, la direction de l'époque voulait « mener une révolution culturelle à la R&D ». L'objectif était double : il s'agissait, d'une part, d'amener les chercheurs à être « plus exigeants en matière de respect des livrables » et, d'autre part, de « renforcer le dialogue avec les clients afin d'être davantage tourné vers les besoins industriels de l'entreprise ». Autrement dit, cette réorganisation cherchait à s'attaquer à l'autonomie professionnelle de ces chercheurs, qui avaient la réputation, au sein de l'entreprise, d'être des divas, n'en faisant qu'à leur tête et s'avérant particulièrement difficiles à manager.

Pour ce faire, plusieurs changements organisationnels ont été introduits. D'abord, la ligne de commandement a été raccourcie, avec la suppression d'un échelon hiérarchique. Ensuite, une organisation matricielle a été mise en place : à la structure verticale – composée de groupes et de départements disciplinaires – a ainsi été adjointe une ligne horizontale de pilotage des activités, chargée – à la place des managers – de gérer les relations avec les clients, d'arbitrer les ressources financières et d'assurer le suivi des projets auxquels sont affectés les salariés. Les « clients » sont ainsi devenus des acteurs clés du pilotage des activités : avec l'organisation par projet, ce sont eux, désormais, qui disent ce qui doit être fait, comment, pour qui et pour quand. Autrement dit, non seulement l'activité est produite « à la demande » – quel qu'en soit leur intérêt, les projets ne sont créés que s'il y a des clients prêts à les financer –, mais elle est de plus en plus déterminée, dans son contenu même, par les

attentes des clients, qui en établissent le cahier des charges et, ce faisant, fixent, en concertation avec les chefs de projet, les objectifs à atteindre comme les moyens mis à disposition, en termes de coûts et de délais. Enfin, troisième transformation organisationnelle notable : avec l'ingénierie concurrente, les chercheurs ne travaillent plus de manière séquentielle, les uns après les autres, comme sur une chaîne de montage ou dans une course de relais, où le sprinteur attend qu'on lui remette le témoin avant de commencer à courir, mais en simultanée, c'est-à-dire en parallèle les uns des autres. Ce faisant, non seulement il n'y a plus d'encours entre l'amont et l'aval – comme dans la période fordienne –, mais les différents contributeurs du projet anticipent et commencent à travailler avant même que leurs prédécesseurs, en amont, n'aient achevé leur travail. L'image souvent utilisée pour décrire ce mode d'organisation du travail est alors celle d'une équipe de rugby, qui, organisée en ligne, avance ensemble pour faire progresser le ballon.

Le principal intérêt de ce type d'organisation est de réduire drastiquement les délais. En retour, elle nécessite toutefois une grande coordination entre les différents contributeurs du projet, qui doivent intensément communiquer entre eux tout au long des projets, pour réajuster constamment, et presque en temps réel, leur contribution à celles des autres. Qui plus est, en réduisant les délais, cette organisation du travail accroît considérablement la pression temporelle qui s'exerce sur les salariés, qui sont de plus en plus nombreux à avoir le sentiment de devoir travailler dans l'urgence pour pouvoir tenir leurs délais. Enfin, cette contrainte temporelle a par ailleurs ceci de particulièrement efficace qu'elle n'émane plus directement de la ligne hiérarchique, mais des collègues : dépendant de plus en plus du travail des autres pour pouvoir avancer sur leur propre contribution, ces derniers exercent de fait, et souvent malgré eux, une sorte d'autocontrôle au sein des collectifs de travail.

Par ailleurs, à côté de ces réorganisations productives, l'organisation par projet instaure également un nouveau mode de commandement. Car si les chercheurs sont toujours encadrés, d'un point de vue hiérarchique, par des chefs, souvent

rebaptisés managers, qui évaluent et contrôlent leur travail, dans cette organisation du travail, ce ne sont plus eux qui, au quotidien, supervisent et encadrent réellement l'activité des salariés, mais les chefs de projet, qui, sur le plan opérationnel, *coordonnent, animent et organisent* le travail des différents contributeurs des équipes-projets. Ce sont eux qui organisent et tiennent les réunions de travail autour des projets ; se font les relais des attentes des commanditaires ; rappellent les délais et livrables attendus ; relisent, coordonnent et finalisent les contributions de chacun ; s'approprient et présentent les principaux résultats aux commanditaires. Bref, ce sont eux qui, au fond, animent, coordonnent et connaissent le mieux le contenu et la qualité du travail réalisé par chacun. Autrement dit, l'originalité de l'organisation par projet est d'avoir découpé *l'encadrement hiérarchique* – et donc les questions d'évaluation, de rémunération et d'évolution de carrière, avec les tensions que cela occasionne – de *l'encadrement fonctionnel et opératoire*, qui, lui, est assuré par les chefs de projet, qui se font les relais des contraintes productives et des attentes des clients. Ce faisant, le respect des contraintes productives est toujours suivi, encadré, supervisé. Mais autrement. Sous une autre forme. Souvent moins abrupt, moins autoritaire. N'ayant aucun pouvoir hiérarchique, ces coordinateurs sont obligés d'y mettre les formes, d'essayer de convaincre plutôt que d'imposer.

Qui plus est, si le management déployé au sein des organisations par projet incarne parfaitement cette tendance post-fordienne à vouloir rompre avec la figure du petit chef et toute forme d'encadrement disciplinaire et autoritaire, il entend également répondre aux attentes des salariés, qui aspirent à davantage d'autonomie et de responsabilités dans leur travail. Pour ce faire, la direction de ce centre de recherche a mis en place un management par objectifs, censé favoriser la prise d'initiative, la créativité et l'accomplissement de soi au travail. À y regarder de près, cette autonomie s'avère toutefois très relative. Car, loin de réduire ou faire disparaître l'hétéronomie, ce mode de management, en fait, déplace la contrainte, des *moyens* – la prescription stricte des modes et temps opératoires – vers les

objectifs à atteindre. Par certains aspects, il la renforce même. Car pour faire face à la concurrence et maintenir leur compétitivité, ces chercheurs sont souvent amenés, non seulement à se *vendre*, mais à surenchérir et, par là, à se *brader*, à se vendre moins chers que ce qu'ils valent, en se fixant des objectifs toujours plus élevés sans que les moyens alloués pour les atteindre, eux, ne soient ajustés en conséquence. Autrement dit, lorsque le management par objectifs est combiné à une forte concurrence, il contraint subrepticement ces chercheurs à se brader. Or, dans ses principes mêmes, l'organisation par projet instaure une double mise en concurrence : une première, entre les équipes-projets, pour obtenir et pérenniser le financement de leurs projets ; et une seconde, entre les chercheurs, au moment de la constitution des équipes-projets, pour réussir à se placer sur les projets les plus intéressants, visibles et/ou porteurs pour leur carrière. Bien que moins disciplinaire et « infantilisant » que les modes de commandement de la période fordienne, le management par objectifs les conduit ainsi à intérioriser des normes d'engagement dans le travail parfois plus exigeantes encore que si elles étaient strictement prescrites.

Enfin, troisième caractéristique des organisations par projet : avec la mise en place des équipes-projets, les liens qui se tissent au sein des collectifs de travail changent de nature. Car par définition, ces équipes-projets sont éphémères, mouvantes, incertaines. Elles se composent et se recomposent au gré des projets, tous les un à trois ans. Qui plus est, avec le développement des nouvelles technologies, elles réunissent des contributeurs de métiers, de disciplines, de services, de sites, voire de pays différents. Cela donne ainsi lieu à des relations que les chercheurs rencontrés estiment :

- particulièrement distantes, au double sens du terme,
- de plus en plus instrumentales, au sens où elles deviennent de plus en plus un moyen de développer leur réseau, pour assurer leur « employabilité interne » au sein de ces organisations,
- et de plus en plus fonctionnelles, en ce

qu'elles sont davantage tournées vers la coordination de tâches productives (mails, réunions...) et comportent de moins en moins de temps et de moments de sociabilité.

Ce changement permanent d'équipe-projet déstabilise ainsi les repères professionnels de ces chercheurs, qui ne peuvent plus compter sur leurs acquis : un répertoire d'actions constitué avec l'expérience, un savoir-faire reconnu par les pairs, une confiance du supérieur hiérarchique obtenue par un engagement et une fiabilité maintes fois démontrés par le passé. Désormais, ils doivent sans cesse reconquérir la confiance de leur supérieur hiérarchique, qui change tous les deux-trois ans, comme de leurs chefs de projets et de leurs collègues, qui changent également en permanence. Pour faire la démonstration de leur professionnalité, ces chercheurs doivent donc redoubler d'efforts, constamment chercher à prouver, démontrer, convaincre, et ce, d'autant plus que leur réputation s'avère déterminante pour leur intégration dans de futures équipes projet. En définitive, que ce soit au niveau des managers (qui changent de plus en plus souvent), des postes occupés (et donc des groupes, des départements, des sites voire des directions dans lesquels ils évoluent), des cercles de travail (qui se démultiplient et se renouvellent de plus en plus rapidement avec le mode projet) ou du contenu de l'activité (qui évoluent et s'ajustent au gré des projets), leur environnement de travail est de plus en plus liquide, mouvant et incertain. À terme, cela peut les user et les conduire à douter de leurs qualités professionnelles, au point, parfois, de connaître des troubles de la santé.

En somme, ces organisations par projet se caractérisent par *leur liquidité*, au double sens du terme : soutenues par le développement des nouvelles technologies, elles s'avèrent beaucoup plus souples, flexibles, mouvantes ; ce qui nécessite un ajustement permanent du travail et des travailleurs, qui n'est pas sans déstabiliser leurs repères professionnels et effriter les solidarités collectives ; qui plus est, elles instaurent une marchandisation/contractualisation des relations de travail, dont l'un des principaux effets est de responsabiliser les salariés, en leur conférant davantage d'autonomie tout en renforçant la concurrence entre eux.

2 - Des organisations disloquantes

Dans la configuration productive actuelle, où il faut diversifier et renouveler toujours plus rapidement l'offre, pour relancer la consommation sans laquelle aucun procès de valorisation du capital ne pourrait avoir lieu, ces organisations liquides s'avèrent efficaces. Pour les travailleurs, en revanche, elles s'avèrent particulièrement exigeantes. Car au fond, et c'est là la thèse ici défendue, le travail de ces cadres est littéralement disloqué par ces organisations liquides. Ces dernières créent des disjonctions, des écarts, qui se creusent, et que les salariés peinent de plus en plus à combler, à au moins trois niveaux.

Au niveau subjectif, d'abord, au sens où le management moderne, par les valeurs et l'idéologie qu'il véhicule, entre en résonance avec la montée des attentes expressives et post-matérialistes à l'égard du travail, en particulier parmi les cadres et les CSP les plus élevées. En effet, loin de réprimer ces aspirations, il alimente – à travers ses différents dispositifs, comme les entretiens individuels d'évaluation, la rémunération à la performance et l'individualisation de la relation salariale en général –, ces espoirs de réussite et de réalisation de soi par le travail. En en faisant l'un des principaux ressorts de l'engagement, il est même parvenu à ce que nombre de salariés, à l'image des cadres ici étudiés, s'investissent très fortement dans leur travail : sur le plan objectif, d'une part, en ne

comptant plus leurs heures et en réalisant des journées de travail particulièrement longues, qui débordent de l'entreprise et empiètent de plus en plus sur les autres sphères de la vie sociale, le soir, le week-end et pendant les vacances ; et sur le plan subjectif, d'autre part, en faisant de leur travail le foyer central de leur identité et de leur estime de soi. Pour ces travailleurs, les attentes à l'égard du travail sont donc immenses : au fond, tout leur être est aspiré par ce désir de réalisation de soi par le travail. D'où la difficulté, tout à fait contemporaine par l'ampleur qu'elle a prise, de « réussir à relativiser », « à prendre du recul » et « à couper avec le travail ». Bien que le diagnostic soit juste, les managers, chargés RH, coaches et autres spécialistes en développement personnel ont ensuite beau jeu de dispenser ces conseils. Fondamentalement, les troubles de la santé dont souffrent ces salariés tiennent moins à leur incapacité personnelle à faire face à leur charge de travail qu'à une sorte de crédulité : au fond, celle d'avoir cru, et pris au pied de la lettre, des promesses que le management moderne n'est pas en mesure de tenir. Car en exploitant ce désir de réalisation de soi par le travail, en flattant le désir de toute puissance de ces salariés, ce dernier, en fin de compte, fabrique des mirages narcissiques. Par la compétition qu'il instaure entre les salariés, il crée forcément des « perdants », pour lesquels les déceptions s'avèrent d'autant plus subjectivement destructrices que ces sujets ont cru à cette promesse et ont investi une part considérable d'eux-mêmes dans leur travail. Cet écart, croissant et de plus en plus répandu, entre ce que les salariés attendent de leur travail et ce qu'ils en retirent, c'est ce que nous proposons d'appeler *la dislocation subjective*.

La seconde sorte de dislocation est temporelle. Pourquoi ? Parce qu'au fond, ces organisations liquides accroissent les tâches périphériques :

- d'abord, elles accroissent le temps qu'il faut, en amont et en aval de la production, pour obtenir et renouveler des financements ;
- ensuite, elles accroissent le temps qu'il

faut, pour se coordonner entre et au sein de chaque projet, surtout lorsqu'il s'agit de travailler à distance et avec des interlocuteurs de plus en plus nombreux et hétérogènes ;

- enfin, elles accroissent le temps qu'il faut, pour réaliser des tâches bureaucratiques et administratives qui s'avèrent de plus en plus lourdes, avec la réduction des effectifs dans les fonctions supports et les nombreux transferts de tâches qui accompagnent le développement du numérique.

Or, en accroissant ces tâches périphériques, pour lesquels ces chercheurs consacrent désormais plus des deux tiers de leur temps de travail, ces organisations liquides atrophiaient les cœurs de métier (33 %) : au fond, elles réduisent d'autant, le temps dont disposent ces salariés pour faire ce qu'ils considèrent comme leur « vrai » travail, c'est-à-dire les tâches, non seulement les plus essentielles de ce qu'ils doivent produire, mais les plus intéressantes et porteuses de sens au regard de leur culture de métier. Or, c'est justement cet attachement à leur métier qui conduit ces chercheurs à prendre sur eux, en travaillant plus longtemps, y compris chez eux, le soir, le week-end, pendant les vacances et parfois même jusqu'à l'épuisement, pour essayer, malgré tout, de continuer à faire un travail de qualité, dans lequel ils peuvent encore se reconnaître et trouver du sens. Bref : c'est précisément cette éthique professionnelle qui les amène à faire ce qu'ils peuvent, au regard des moyens dont ils disposent, pour que batte encore leur cœur de métier.

Enfin, la troisième sorte de dislocation est cognitive :

elle renvoie à la difficulté que les salariés ont à se concentrer et à être pleinement à ce qu'ils font au regard des nombreuses sollicitations qui les interrompent dans le cours de leurs activités. Comment expliquer ce phénomène ? D'abord, par le fait que ces organisations liquides entraînent une augmentation exponentielle du nombre d'interlocuteurs et de sollicitations : en amenant les chercheurs à ne plus travailler sur un seul projet à la fois, mais quatre ou cinq, parfois même dix projets en même temps, elles nécessitent, de fait, un travail de coordination particulièrement lourd et complexe, entre et au sein de ces différentes équipes projet. Qui plus est, avec le développement des nouvelles technologies, qui les rendent joignables, et donc potentiellement disponibles, partout, tout le temps, ces cadres sont de plus en plus sommés de répondre dans l'urgence au flot de sollicitations qui se déverse sur eux. Immergés dans un présent continu, où règne l'instantanéité, ils se retrouvent ainsi contraints de devoir sans cesse « switcher » et « passer du coq à l'âne », pour reprendre leurs expressions. D'où la difficulté, assez caractéristique du travail contemporain, de réussir à « prioriser ses tâches », à « ne pas partir dans tous les sens » et à « s'organiser dans son travail ». Cette dislocation de l'activité est par ailleurs particulièrement énergivore : pour réaliser une tâche donnée, il faut d'autant plus de temps et d'énergie qu'elle est effectuée de manière fractionnée et est entrecoupée de tâches, de natures très différentes et plus ou moins préoccupantes, qui viennent « polluer », en quelque sorte, les capacités de concentration et d'écoute de ces cadres. Voilà pourquoi, de nos jours, nombre de travailleurs et de travailleuses satureront cognitivement et ont le sentiment de « faire du surplace », de ne plus réussir « à sortir de la tige de l'eau » : au fond, leur activité est embourbée dans les marécages de la modernité.

3 - Des corps disloqués

Combinées entre elles, ces trois sortes de dislocation portent atteinte à la santé de ces chercheurs, qui sont près d'un tiers à connaître des problèmes de

santé, qu'ils estiment en lien avec leur travail. Parmi eux, la moitié connaît des troubles du sommeil, que ces derniers prennent la forme de difficultés à s'endormir (33 % des répondants), de réveils durant la nuit (33 %), de nuits blanches (8 %) ou de cauchemars (5 %). Ces chercheurs se sont aussi plaints de signes d'anxiété (pour 58 %) pouvant se traduire sur le plan physique par des migraines et des maux de tête (pour 42 % d'entre eux), des maux de dos, des douleurs aux cervicales et des contractures (pour 58 %), des maux de ventre et des ulcères à l'estomac (pour 27 %), des palpitations et des chutes de tension (pour 21,5 %), des troubles dermatologiques (18,5 %), ou encore, des prises ou pertes de poids. Les chercheurs ont également très été nombreux – près de trois sur quatre (73 %) – à se déclarer « épuisés », « physiquement à bout » et en « grande fatigue » en raison de leur travail, certains allant même jusqu'à employer le champ lexical de la mort pour désigner leur état et celui de leurs collègues. Enfin, certains se sont dits en « dépression », atteints de « burn out » et ont confié avoir, ou avoir eu, des « pensées suicidaires » en raison de leur travail. Suite à ces troubles, un chercheur sur trois a suivi un traitement médicamenteux et 14 % se sont engagés dans une thérapie.

Conclusion

Les résultats de cette enquête amènent à tirer plusieurs enseignements quant à la manière de percevoir et de gérer ces troubles de la santé. Premier enseignement : les problèmes de santé dont il est ici question ne relèvent pas des individus – des problèmes personnels, d'incompatibilités de caractères, de compétences ou de managers pervers ou tyrans. Fondamentalement, ils sont tous liés à des fonctions (comme celle de chef de groupe), à des statuts (comme celui de femme chercheuse à temps partiel), à des moments de la carrière (comme celui des jeunes et des mutés), à des commanditaires (comme la direction commerciale), à des domaines d'activité (comme ceux interrompus ou sur le point de l'être) ou à des trajectoires professionnelles (reconversions professionnelles subies et contestées, etc.). Soigner les salariés suppose donc

de ne pas leur faire porter individuellement la responsabilité des maux qui les frappent et dont l'origine leur échappe.

Or, et c'est là le deuxième enseignement : leur prise en charge s'avère généralement inappropriée. Parmi les chercheurs ayant sollicité leurs managers, leur conseiller RH ou leur médecin du travail suite à des problèmes de santé liés au travail, 35 % estiment qu'aucune solution ne leur a été apportée, 17 % d'entre eux ont été invités à changer de poste, de groupe ou de département, 12 % à prendre de la distance par rapport à leur travail et 10 % à consulter un médecin, pratiquer la relaxation, le yoga ou repenser leurs pratiques alimentaires. Seuls 4 % des salariés se sont vu attribuer une réduction de leur charge de travail. Or, proposer des ateliers de coaching, des formations à la gestion du temps, des bilans de compétences ou des mutations ne saurait les aider à surmonter leurs difficultés [3]. Au contraire, cela les stigmatise, les isole de leur collectif de travail et déstabilise leurs repères professionnels. Les dispositifs proposés ont donc pour effet, non voulu mais néanmoins réel, d'accroître leur souffrance (en renforçant leur culpabilité, leur isolement, etc.).

Enfin, troisième et dernier enseignement : ce qu'il faut soigner, au fond, ce ne sont pas les individus, mais le travail : la manière dont il est organisé, « digitalisé », reconnu, valorisé, managé. Cela suppose de ne plus appréhender les troubles de la santé comme le produit d'un déficit de ressources personnelles, mais comme un révélateur des effets pathogènes des organisations liquides du travail. Or, et c'est sans doute là notre principal désaccord par rapport à Yves Clot [4] – et la plupart des modèles de référence en matière de santé au travail : fondamentalement, les entreprises, et les organisations en général, ne sont pas déconnectées du reste de la société ; elles ne constituent pas des îlots autonomes, dans lesquels les directions seraient totalement libres d'organiser la production comme bon leur semble. Au contraire, si ces directions mettent en place des organisations de plus en plus liquides, c'est que, du point de vue du capital, ces dernières correspondent particulièrement bien aux exigences post-fordiennes du procès d'accumulation. Pour soigner le travail, ce n'est donc pas seulement l'organisation qu'il faut repenser, mais plus fondamentalement encore, le procès d'accumulation du capital : la façon dont il exerce son emprise sur les organisations, assujettit et aliène les travailleurs, et maltraite leur activité.

Notes

[1] Dans le cadre de cette enquête, 120 entretiens semi-directifs ont été réalisés, 40 journées d'observation ont été effectuées et deux questionnaires de 183 et 161 questions ont été diffusés ; lesquels ont respectivement obtenu des taux de réponse de 51% et 58%, soit plus de 1000 exemplaires renseignés chacun.

[2] En référence au concept de Karl Marx, qui renvoie au travail qualifié.

[3] 90 % des salariés ayant répondu au questionnaire estiment que les solutions proposées ne leur ont pas permis de véritablement résoudre leurs difficultés.

[4] Yves Clot, *Le travail à cœur. Pour en finir avec les risques psychosociaux*, Paris, La Découverte, 2010.

Le spectre de l'ubérisation

vendredi 14 janvier 2022, par [Alain Véronèse](#)

Pour paraphraser la célèbre phrase de Marx et Engels, on pourrait écrire qu'« un spectre hante le monde, le spectre de l'ubérisation ». D'emblée, l'avant-propos d'un Hors-série du *Monde* [1], « Les révolutions du travail », donne la couleur et tonalité politique. Cette publication est très critique sur les nouveaux agencements productifs du libéralisme. Avec un portait stylisé, encravaté, de Karl Marx en page 2.

En ouverture, un long entretien avec Alain Supiot

Dans les tendances actuelles, il discerne le « retour d'une nouvelle forme de servage ». La révolution numérique étant le support technologique qui permet l'érosion des acquis sociaux des défunttes Trente Glorieuses.

L'instrumentalisation de la technique par le capital est une histoire ancienne, toujours renouvelée. « Par exemple, jusqu'à l'invention de l'éclairage artificiel, la limitation du temps de travail était donnée par la nature. Impossible de faire trimer la nuit ! ».

L'internet, les ordinateurs, les smartphones et GPS, techniques nouvelles autorisent et rendent opérationnelles et rentables les livraisons à domicile des pizzas industrielles, des dîners exotiques et tardifs. On a pu voir une publicité offrant à bon prix « le burger de minuit » pour fêtards fatigués. On peut donc se faire livrer la nuit et fort tard par des cyclistes véloce, souvent immigrés réputés « sans papiers »...

La technique n'est jamais neutre, les lecteurs de Jacques Ellul et Bernard Charbonneau le savent depuis longtemps. Pour Alain Supiot, rien n'est écrit quant aux usages de la technique : « Lorsque le progrès technique rend aussi possible ce qui était impossible, il incombe au droit, en tant que technique de l'interdit, de mettre de progrès au service des humains au lieu qu'il les détruisse. »

La révolution numérique permet-elle une plus grande maîtrise du temps de travail ? D'un optimisme

modéré, Alain Supiot déclare : « La révolution numérique pourrait permettre de nous libérer de toutes les tâches fondées sur le calcul et de retrouver une plus grande maîtrise du sens et du contenu du travail. » La libération potentielle ne procédera pas d'une évolution naturelle, spontanée. L'ubérisation a pour effet immédiat un nouvel asservissement à « l'ordre spontané du marché et aussi au capitalisme de surveillance qui l'accompagne à grand renfort d'algorithmes et d'intelligence artificielle. »

Que prendre et rejeter dans l'économie cybernétique-numérique ? Une indication d'itinéraire dans les dernières lignes de ce passionnant entretien. « Il faut remettre les marchés ainsi que les 'machines intelligentes' à leur juste place de moyens au service de fins proprement humaines. »

La réduction du temps de travail... avant l'instauration du capitalisme

Dans la même livraison, un article de Philippe-Jean Catinchi nous rappelle qu'au X^e siècle le calendrier chrétien comptait près d'un tiers de jours chômés. « Le jour férié est un jour chômé », c'est-à-dire une journée exonérée de l'obligation de travailler, rien à voir avec le chômage d'aujourd'hui mal indemnisé par l'Unédic... « Travailler le dimanche est une insulte à Dieu autant qu'un défi au prince. Une inadmissible transgression à l'ordre du monde. »

Le nouvel ordre libéral impose l'ouverture le dimanche de nombre de centres commerciaux. Les temps ont bien changé.

Les femmes sont indispensables au fonctionnement de l'économie capitaliste...

« ... puisqu'elles (re)produisent chaque jour cette marchandise qu'est le travailleur. »

Un entretien avec Manuela Martini fait valoir « que le travail domestique, bien que considéré comme une obligation morale et effectué gratuitement, est en réalité indispensable à l'économie. »

Quittant le registre de la stricte économie, Manuela Martini affirme « que le travail domestique est au cœur de la citoyenneté, l'invisibilisation du travail féminin justifie plus largement le monopole masculin de la politique ».

Tout de même, on peut observer qu'aujourd'hui nombre de femmes occupent des positions politiques de premier plan. Quant au partage des tâches ménagères, quelques valeureux mâles prennent leur part. Encore insuffisante, diront justement certaines. Dans les classes aisées, c'est la rétribution d'une main-d'œuvre qui résout les problèmes ménagers. Les femmes de ménage sont trop souvent des... femmes. Parfois payées au noir...

La lutte des classes est de retour aux États-Unis

Fichtre ! Une formulation qui date... de l'époque de la lutte des classes !

Pourtant d'après Antoine Flandrin, c'est une réalité palpable dans l'Amérique contemporaine.

« Les emplois flexibles et autres petits boulots occupent plus d'un tiers des Américains. La mobilisation de groupes de salariés pour des rémunérations décentes fait peu de poids face aux patrons d'Uber ou d'Amazon, farouchement opposés à la syndicalisation et dont les moyens de pression sont considérables. »

Quelques alliés pour les ubérisés misérables : « Le président démocrate de l'Assemblée de Californie,

Antony Rendon qualifie la *gig economy* de retour au féodalisme ». Le combat s'annonce rude : « Amazon s'emploie pendant trois mois à convaincre ses employés des méfaits supposés de syndicalisation : des milliers d'affiches sont placardées jusque dans les toilettes. »

Le robot, « avanie du travail depuis des siècles »

Un article de François Jarrigue. « Dès le début de ce rêve automate, devenu robotique, de nombreuses inquiétudes et débats se font jour, notamment dans les mondes ouvriers confrontés au bouleversements de leur activité et qui brisent parfois les machines accusées de 'tuer les bras', mais aussi chez certains penseurs critiques de la modernité. »

François Jarrigue est, par ailleurs, l'auteur d'un livre sur les Luddistes briseurs de machines. Marx s'était également, bien avant, intéressé aux faits et gestes des briseurs de machines, qui avaient tort de briser, alors qu'il aurait fallu réquisitionner, socialiser... Vaste débat, dont on attend la conclusion.

Le chapeau de l'article actualise la problématique : « Aujourd'hui, stimulé par le numérique et l'intelligence artificielle, le robot est l'objet de fantasmes sur la fin du travail et la substitution de l'humain par la machine ». Question d'époque.

Un défi pour le syndicalisme

Mondialisation, télétravail, ubérisation... Un entretien avec Michèle Millot et Jean-Pol Roulleau souligne que « les inégalités engendrées par le libéralisme deviennent scandaleuses. L'opinion publique en prend conscience. »

Bernard Thibault affirme que « la mondialisation de l'économie contraint les travailleurs à des modes de fonctionnement mettant à mal des années de combat syndical. Il dénonce la régression imposée par une ubérisation du travail. « Les plateformes nous ramènent à la période des tacherons ». Son analyse rejoint celle d'Alain Supiot.

D'autres articles sont solidement argumentés dans ce Hors-série fort réussi.

Simone Weil, « La condition ouvrière », Charles Péguy, « L'argent », Paul Lafargue, « Le droit à la paresse » et, inattendu, Louis-Ferdinand Céline en défenseur des 35 heures ! Davantage de textes à

découvrir dans le sommaire.

Bonnes photos d'époque, illustrations dessinées et p. 73 la photo de la victoire des femmes de chambre de l'hôtel Ibis, à Paris 17, après vingt-deux mois de mobilisation dont huit de grève.

27 octobre 2021

Notes

[1] « Les révolutions du travail », *Le Monde*. Hors-série, Octobre 2021. Avant-propos rédigé par Michel Lefebvre : « Le spectre de l'ubérisation ».

À propos de *Dépasser l'entreprise capitaliste* dirigé par Daniel Bachet et Benoît Borrits

vendredi 14 janvier 2022, par [Jean-Marie Harribey](#)

Les Éditions du Croquant viennent de publier un livre dirigé par Daniel Bachet et Benoît Borrits et introduit par Bernard Friot, qui rapporte les travaux du séminaire de la Bourse du travail et des groupes parisiens du Réseau Salarial au sujet du dépassement de l'entreprise capitaliste [1]. Ce livre réunit les contributions d'économistes et sociologues (Daniel Bachet, Benoît Borrits, Thomas Coutrot, Hervé Defalvard, Olivier Favereau, François Morin et Jacques Richard), complétées par des échanges avec les participants au séminaire.

Les contributions sont foisonnantes, marquent des approches différentes mais assez complémentaires, sinon dans leurs conclusions, du moins dans leurs objectifs. Le premier d'entre eux est de critiquer cette anomalie juridique qui fait que, en droit capitaliste, l'entreprise n'existe pas, il n'y a que la société de capitaux. Cette supercherie exprime sans retenue le pouvoir capitaliste, c'est-à-dire celui des apporteurs de capitaux. On comprend le premier point commun des auteurs : instituer juridiquement et socialement l'entreprise en tant que productrice de biens et services dont la direction serait assurée par les travailleurs-producteurs. Le capitalisme étant un système voué à la production de valeur pour les actionnaires, il s'ensuit la nécessité de briser cette logique en commençant par son rouage de base : la société de capitaux, dont la vocation est d'affecter la valeur aux propriétaires des actions. Se détache donc le maître mot de *valeur* qui sert de fil conducteur à beaucoup de contributions, et c'est sur lui que portera une partie de la discussion.

Sans trop schématiser, les angles d'attaque des contributeurs (il n'y a pas de contributrices, les analyses du travail et de l'entreprise ne sont pourtant pas congénitalement masculines) sont surtout socio-politiques ou économiques. Appartiennent plutôt au premier registre les contributions de Daniel Bachet, Thomas Coutrot, Hervé Defalvard, Olivier Favereau et François Morin ; au second, celles de Benoît Borrits et de Jacques Richard.

Dans son introduction, Bernard Friot, présente les

points essentiels développés par les différents auteurs, tout en les confrontant à ses propres thèses et à celles du Réseau Salarial. Il exprime son accord complet avec le projet d'en finir avec la société d'actionnaires pour constituer l'entreprise des travailleurs, « lieu privilégié de la politique » (p. 11). J'ai eu l'occasion à de nombreuses reprises déjà de débattre avec Bernard Friot [2], et on retrouve ici les principaux éléments de discussion théorique, dont la difficulté tient moins au projet « communiste » de Bernard Friot, hautement souhaitable, qu'à l'utilisation de concepts souvent issus de Marx mais dont le sens est très différent de celui donné par son inventeur. Ce ne serait pas *a priori* incongru car tout un chacun a le droit de modifier ou d'élargir un concept forgé auparavant si cela est nécessaire à la compréhension d'un phénomène nouveau, et si le lecteur est prévenu de la modification.

Ainsi, l'un des concepts les plus originaux mais peut-être également des plus difficiles de Marx, et qu'il est seul, à ma connaissance, à utiliser dans toute la littérature socio-économico-historico-philosophique, est celui de *travail abstrait*. Et Bernard Friot écrit : « Sortir l'entreprise de l'emprise de la société de capitaux ne doit pas s'en tenir à une affirmation naïve de la production des valeurs d'usage. Car l'évidente dimension de l'entreprise comme productrice de valeurs d'usage par du travail concret est inscrite dans l'exigence d'une production de valeur économique par du travail abstrait. Faire l'impasse sur cette autre réalité de l'entreprise ne peut qu'être

source de désillusions. » (p. 11). Plus loin, « Pour moi, la difficulté des organisations syndicales à conserver les grandes conquêtes en matière de travail abstrait (salaire à la qualification, règles du code du travail, institutions représentatives du personnel, cotisations au régime général, droit au salaire en dehors de l'emploi...), cette difficulté tient à ce que les travailleurs n'utilisent pas leur atout : c'est eux qui font le boulot. [...] C'est dans cette mobilisation que va s'opérer la politisation du travail, la prise de conscience que le travail concret est informé par le travail abstrait et qu'il faut en finir avec les actionnaires et remplacer les institutions capitalistes de la valeur par celles d'un commun de la valeur [...] » (p. 12).

Comment Marx conceptualise-t-il le travail abstrait ? Il part de l'obligation pour les capitalistes de vendre les marchandises produites par les travailleurs afin de « réaliser » leur valeur, c'est-à-dire la transformer en monnaie, plus précisément en argent permettant au capital de s'accumuler. En d'autres termes, la vente sur le marché convertit le surtravail en argent venant grossir le capital d'une plus-value. Cette vente n'est jamais assurée d'avance (c'est le fameux « saut périlleux de la marchandise », dit Marx [3]) ; si elle est réalisée, le travail dépensé dans la production est socialement validé. Tel est le sens de la théorie marxienne de la « valeur-travail », loin des conceptions substantialistes de la valeur. Mais il y a une deuxième obligation capitaliste qui s'exprime sur le marché : obtenir au moins le taux moyen de profit par rapport au capital avancé. S'opère donc une tendance à la péréquation du taux de profit qui fait s'écarter les prix de production de l'équivalent monétaire des contenus de travail concret utilisés dans la production de chaque marchandise.

Au total, les deux obligations résumées ici se résolvent par ce que Marx appelle une « abstraction » des conditions concrètes individuelles de production de chaque entreprise et donc du travail qui y est effectué, abstraction qui est faite par les conditions générales du marché capitaliste, d'ordre institutionnel et de l'ordre du rapport des forces au sein du capital qui se greffe sur celui entre capital et travail. Dès lors, n'est-il pas contradictoire de dire comme Bernard Friot que le travail abstrait est une «

conquête » des travailleurs alors qu'il est un concept forgé pour révéler un processus de valorisation du capital rendu invisible aux yeux des classes antagonistes ? Si jamais la « main invisible » d'Adam Smith a un sens, c'est un peu dans celui du travail abstrait de Marx, sauf que dans un cas c'est pour faire l'apologie du marché, et dans l'autre pour en dévoiler le fétichisme. Comme le dira plus loin dans le livre Thomas Coutrot, l'abstraction du travail est un processus de « médiation fondamentale dans le capitalisme » (p. 191), mais qui n'est ni un fait pratique à l'intérieur d'une entreprise, ni une conquête des travailleurs.

S'agit-il seulement d'un débat intellectuel ? Ce n'est pas sûr car on va en voir quelques répercussions dans certaines contributions de cet ouvrage. Pour l'instant, notons-en une première indication. Bernard Friot utilise plusieurs fois l'expression de « monnaie en nature » (p. 17, 18) pour désigner les salaires versés pour payer « des biens et services de soins marchands ». Or, par définition, un salaire est toujours monétaire et jamais en nature. Ce qui est en nature c'est la délivrance du soin, dès lors que les cotisations sociales ont été prélevées pour payer collectivement ces soins. J'ai fait remarquer plusieurs fois au Réseau Salarial que la prise en charge des soins relevait de la redistribution (des bien-portants vers les malades), alors que le travail de soin effectué par les soignants et donc leur salaire relevaient de la production de valeur et non pas de la redistribution. La socialisation des deux tiers de toutes les rémunérations que propose Bernard Friot ne correspondrait pas à une « conversion » (p. 18) de monnaie en nature, mais à la socialisation de la valeur exprimée en monnaie.

Sociologie politique de l'entreprise

Le premier chapitre est rédigé par le sociologue Daniel Bachet qui, lui aussi, mais en tant que co-directeur de l'ouvrage, présente, outre sa propre position, l'ensemble des contributions. Mais son apport personnel principal est de replacer la discussion sur l'entreprise dans le cadre d'une modification de l'ensemble du mode de production

confronté à une crise sociale et écologique planétaire inédite. Il y a là une raison suffisante pour transformer l'entreprise et lui assigner un autre but que le profit. Un projet qui ne peut être réduit à des considérations économiques car « entre le travail et son résultat, il y aura encore longtemps une médiation institutionnelle, soit un ensemble composé d'une « structure productive » qui produit et d'une « société » (entité juridique) qui vend les biens et/ou les services. [...] C'est à l'échelle macrosociale que l'alternative devra se porter. » (p. 23).

Daniel Bachet fait écho aux propositions de transformation de la comptabilité qui seront développées plus loin par Benoît Borrits et Jacques Richard. Notons déjà l'imprécision sur la notion de valeur ajoutée, utilisée tantôt dans son sens brut et renommée sans que l'on sache pourquoi « valeur ajoutée directe », tantôt dans son sens net, sur laquelle je reviendrai. Pour l'instant, rapprochons la contribution de Daniel Bachet de celles qui ont également un angle principalement sociologique et politique.

Le chapitre d'Olivier Favereau a un titre « Remettre l'entreprise au travail » qui pourrait être interprété dans deux sens différents, mais le propos de l'auteur est ensuite sans ambiguïté, il s'agit bien de rendre l'entreprise aux travailleurs dans une double direction : « réinstaller le travail au cœur du système de gouvernance de l'entreprise, et réorienter le potentiel de création collective de l'institution 'entreprise' au service du bien commun. » (p. 69). Et cela pour sortir de la financiarisation qui « marque un déplacement du « régime d'intersubjectivité et de normativité » propre au rapport salarial des Trente Glorieuses » (p. 71).

Ici peut-être entamée une discussion avec la problématique de l'« économie des conventions » dont se réclame l'auteur. Selon lui, le système financier est un « prédateur » de l'économie réelle, tout en étant « déconnecté » d'elle (p. 72). D'une part, n'est-ce pas contradictoire ? D'autre part, la thèse de la finance prédatrice qui serait la cause de la récurrence des crises depuis presque un demi-siècle est très contestée par les économistes marxistes contemporains qui considèrent que la

financiarisation est la stratégie du capital pour pallier les difficultés de l'accumulation par temps de ralentissement des gains de productivité du travail, de surproduction industrielle par rapport à la demande solvable et de crise écologique [4]. Mais un palliatif qui ne peut être que temporaire. Bien sûr, je ne conteste pas l'idée que la finance exerce une forte pression sur le système productif mais le point en discussion est le sens de la causalité : je penche vers l'hypothèse selon laquelle ce sont les contradictions du système productif (essentiellement sociales avec l'épuisement des gains de productivité et écologiques avec l'épuisement des écosystèmes) qui ont engendré la fuite en avant financière.

Dès lors, si l'on ne voit pas que la crise contemporaine est liée à l'état des rapports de production, comment la « cogouvernance travail/capital dans les entreprises » (p. 74) pourrait-elle suffire à changer la donne et mettre au pas la finance ? À juste titre, cette question revient incessamment dans les échanges qui suivent plusieurs contributions.

Elle revient notamment avec le chapitre de François Morin. Celui-ci argumente solidement en faveur d'une modification du droit de façon à « instituer juridiquement l'entreprise ». Car l'absence de l'entreprise est d'abord une anomalie juridique, mais est sans doute surtout l'astuce, pour ne pas dire la tromperie, pour fonder le pouvoir des actionnaires sur l'organisation du travail, les choix productifs et, au bout du compte, l'accaparement du plus de valeur possible par les actionnaires propriétaires de la société de capitaux, seule entité reconnue.

La révision de l'article 1832 du Code civil français est, selon l'auteur, indispensable. On ne quitte pas l'objectif « d'émanciper le travail » qu'avait énoncé au début de l'ouvrage Daniel Bachet, car François Morin explique que le travail est absent dans la définition de la société donnée par ce fameux article. Il s'ensuit « une conception hiérarchique à bout de souffle [qui] est entré en crise profonde » (p. 127). La réforme juridique nécessaire prend son sens au sein du projet de fonder « un nouveau modèle de décision, davantage entrepreneurial » (p. 129), au sens bien sûr de l'entreprise redéfinie. Mais c'est ce nouveau

modèle de gouvernance qui suscite les échanges avec les participants au séminaire en amont de l'ouvrage. Plusieurs d'entre eux posent la question de la compatibilité de la cogestion des « parties prenantes » de l'entreprise avec le maintien de la présence d'actionnaires : « Ce qui compte, c'est le partage à parité du pouvoir entre actionnaires et salariés. » (p. 137), dit l'auteur et cela ne manque pas de soulever les objections, entre autres, de Benoît Borrits et de Bernard Friot. Mais, pour François Morin, le contrat de travail cesse alors d'être un contrat de subordination (p. 142).

Benoît Borrits a écrit trois chapitres dans cet ouvrage. J'aborde ici la première partie de son troisième chapitre parce qu'il s'intègre dans la discussion déjà ouverte : la coopérative peut-elle être un modèle d'entreprise ?, demande-t-il (p. 145). Il retrace rapidement l'histoire du mouvement coopératif depuis le début du XIX^e siècle. Très vite, l'opposition entre la coopérative de producteurs et la coopérative d'usagers s'est développée. « Dans la première, le travail n'est plus en position subordonnée puisque ce sont les travailleurs qui dirigent l'entreprise. Dans la seconde, le travail est subordonné, un peu comme dans les sociétés de capitaux, moins violemment, certes, puisqu'il s'agit d'équilibrer un budget et non de générer de la valeur pour l'actionnaire. Mais c'est une position subordonnée quoi qu'il en soit. » (p. 149). La subordination n'est pas le seul élément qui différencie les deux structures, car la coopérative de travail cherche à maximiser la valeur ajoutée, tandis que la coopérative d'usagers cherche à répondre à un besoin social (p. 149), en ayant un avantage sur la première : elle dispose déjà d'un marché. Benoît Borrits se demande ensuite si une coopérative comprenant de multiples collèges ne permettrait pas de réduire l'opposition précédente. La réponse viendra peut-être après avoir examiné la réforme comptable qu'il envisage.

Avant cela, voyons les deux autres contributions s'inscrivant dans une optique socio-politique : d'abord celle d'Hervé Defalvard consacrée à la définition de « l'entreprise comme commun de territoire dans l'alternative au capitalisme » (p. 179). La proposition est très stimulante, car elle s'inscrit

dans le renouveau de la discussion internationale sur le(s) bien(s) commun(s). Mais, très vite, le doute s'installe avec les premières interrogations. L'auteur entend définir « le sujet collectif à hauteur de société à même de dépasser le capitalisme. L'hypothèse que nous faisons est que ce sujet n'est plus celui de la classe ouvrière mais celui des communs de territoire. » (p. 179). Première question : le sujet révolutionnaire, car c'est de cela qu'il s'agit (p. 181), peut-il être un ensemble de biens communs ? À moins que le commun soit le groupe de *commoners* au sens de Dardot et Laval [5]. Mais encore eût-il fallu le préciser et répondre à une deuxième question : une classe (l'ouvrière) peut-elle être remplacée par une institution ou un ensemble d'institutions ? Il me semble qu'il y a là un glissement de sens sur le « sujet » acteur de la transformation sociale. L'auteur a beau invoquer le patronage de Marx pour rappeler quelque chose de tout à fait exact, à savoir que celui-ci a toujours affirmé que les deux sources de la richesse étaient « la terre et le travailleur », il est un peu osé de définir ainsi l'intersectionnalité (p. 180). L'idée perd sa force avec un brouillage entre plusieurs notions de valeur : « valeur extractive pour le capital » et « valeur générative pour les résidents humains et non humains » (p. 182).

Le chapitre de Thomas Coutrot est consacré à la libération du travail et aux méthodes alternatives au management propres à valoriser le travail vivant [6], donc dans la même perspective que celle de François Morin. Il s'agirait de « passer de la productivité à la qualité (prendre soin), de la coordination-contrôle à la coopération, de la hiérarchie à la délibération démocratique. Le modèle des communs devrait alors pouvoir s'imposer. » (p. 193). Cependant, ce modèle hérité des travaux d'Elinor Ostrom répond-il à toutes les questions posées par la propriété ? On sait que ce modèle supprime l'exclusion de certains membres de la communauté, mais il ne supprime pas la rivalité entre eux, souvent fondée, aux dires d'Ostrom elle-même, sur l'importance de la propriété personnelle des membres [7].

Puisque Thomas Coutrot se dit résolument hostile à la codétermination des actionnaires et des salariés (telle que la présente Olivier Favereau avec la cogouvernance), pourquoi ne pas prendre acte que le

modèle ostromien des communs laisse en suspens une question qu'aucun mouvement intellectuel ou politique n'a réussi à résoudre de façon satisfaisante : la propriété ? La propriété d'usage, chère à la plupart des auteurs de ce livre, laisse en blanc le point de savoir qui possède le substrat matériel de l'usage communiste. À tel point que François Morin, fin connaisseur des nationalisations de 1981 en France [8], rappelle qu'elles ne pourraient être rééditées qu'à la condition expresse de les démocratiser afin « d'aller au-delà de l'étatisation » (p. 144). C'est cette lancinante question de la propriété qui me fait soutenir l'idée qu'il faut voir les services publics et les biens communs de façon complémentaire et non pas opposée [9].

La proposition de Thomas Coutrot de passer de la productivité à la qualité est-elle une façon de synthétiser la transformation nécessaire du système productif ? Ce serait le cas si en passant de l'un à l'autre on ne changeait de registres incommensurables entre eux. D'une part, prendre soin relève d'une autre problématique que celle que mesure la productivité du travail. D'autre part, un système alternatif au capitalisme, communiste par exemple, n'aura-t-il jamais besoin de mesurer la productivité ? Même Marx écrivait : « Après l'abolition du mode de production capitaliste, le caractère social de la production étant maintenu, la détermination de la valeur prévaudra en ce sens qu'il sera plus essentiel que jamais de régler le temps de travail et la répartition du travail social entre les divers groupes de production et, enfin, de tenir la comptabilité de tout cela. » [10]

Économie politique de l'entreprise

Dans tous les cas, ceci nous permet d'aborder le second volet de l'ouvrage recensé ici, celui qui relève davantage de l'économie et de la gestion. Deux auteurs se partagent la tâche : Benoît Borrits dans deux chapitres et demi, et Jacques Richard, tous les deux complétés par Daniel Bachet dans la deuxième partie de son chapitre. Leur fil conducteur est qu'une réforme radicale de la comptabilité d'entreprise est indispensable pour transformer le mode de

production.

Benoît Borrits procède en trois temps. Dans un premier chapitre, il rappelle les principes comptables de base, dans le but d'en dégager leur signification au service de la mise en évidence du profit, et ensuite d'en préparer la transformation. Il propose de distinguer d'un côté la valeur comptable de l'entreprise telle qu'elle apparaît dans le bilan de l'entreprise et qui est égale (p. 54) « aux actifs moins les dettes » (à l'actif, ce qu'elle possède ; au passif, les sources de financement de ce qu'elle possède), et, de l'autre, la valeur qu'il nomme « tout court » et qui correspond dans son esprit à la valeur de l'entreprise déterminée « par le jeu de l'offre et de la demande » (p. 54). Offre et demande de quoi ? Des actions sur le marché financier dont le prix dépend des anticipations de dividendes actualisés (p. 147). Autrement dit, ladite valeur « tout court » est la valeur financière sur les marchés financiers. Peut-on considérer qu'il s'agisse de la vraie valeur de l'entreprise ? Qu'ont de vrai les estimations financières spéculatives ? Si Benoît Borrits était allé voir du côté de chez Marx, peut-être aurait-il amendé son propos en examinant le concept de *capital fictif* légué par Marx et aurait-il aussi nuancé son jugement à l'emporte-pièce contre Keynes dont la position aurait été « invalidée » (p. 43), alors que Keynes a toujours mis en évidence que la valorisation boursière ne pouvait être validée et liquidée simultanément pour et par tous les possesseurs des titres financiers. [11]

À l'encontre de la vision financière de l'entreprise, la stratégie de Benoît Borrits repose sur la priorité qui devrait être accordée à la valeur ajoutée et non pas au profit. On peut l'approuver sans réserves dès qu'on a admis l'hypothèse que le travail en est à l'origine. Mais cette mise en évidence, qui pourrait être banale, est entachée d'une ambiguïté qui court tellement tout au long du livre qu'elle finit pas mettre mal à l'aise. Aussi bien Benoît Borrits que Daniel Bachet font appel, sans précisions, tantôt à la valeur ajoutée brute (production moins consommations intermédiaires, donc incluant les amortissements du capital fixe), tantôt à la valeur ajoutée nette (salaires plus profits, donc excluant les consommations intermédiaires et les amortissements, p. 53, 99).

Ajoutant à la perplexité du lecteur, Daniel Bachet se réfère à l'économiste Paul-Louis Brodier pour identifier une « valeur ajoutée directe » parfois à la valeur ajoutée brute, parfois à la valeur ajoutée nette (p. 26, 28, 36) [12].

Précisons que ces remarques méthodologiques n'éliminent pas le projet de sortir de la mesure exclusive du profit pour lui substituer celle de la valeur ajoutée. En cela Benoît Borrits a raison de corrélérer l'évolution de la valeur ajoutée et la santé de l'économie (graphiques p. 63 à 65). Santé de l'économie qui se réduit, dans le capitalisme financier, à celle de la valeur des actions, donnée par « son dividende du moment divisé par l'addition du taux d'intérêt, de la prime de risque moins le coefficient de croissance » (p. 63, 100).

Adoptant, sans le dire, une présentation proche de celle de l'école du circuit qui elle-même traduit celle de la comptabilité nationale, Benoît Borrits synthétise la définition du profit du point de vue macroéconomique par la somme des dividendes et de l'investissement net de sociétés, moins la capacité d'autofinancement des ménages, celle des administrations publiques et celle du reste du monde. Tout ceci est largement connu, mais permet à Benoît Borrits de formuler des propositions en matière de politique monétaire et de politique budgétaire. Ainsi, contre « la solution néolibérale qui a été adoptée dans cette grande période de crise du capitalisme qu'a constitué la deuxième partie de la décennie 1970 », il propose de « plutôt que laisser l'inflation filer, ce qui n'ouvrirait aucune voie vers une quelconque transformation sociale, il fallait donc juguler l'inflation mais en le faisant au bénéfice de la classe des salariés plutôt que des possédants. Cela signifie donc une hausse des taux mais dans le cadre d'une socialisation de celui-ci. [...] Nous sommes aujourd'hui dans un cadre très différent où la politique monétaire est arrivée à son terme. Notre boussole étant la stabilité monétaire, il nous faudra donc éventuellement prendre le relais du déficit budgétaire uniquement financé par la banque centrale dans le respect de la stabilité monétaire. » (p. 121).

Benoît Borrits alterne des formulations comptables

qui sont souvent exactes et des jugements surprenants. Par exemple : « On nous dit souvent que les néolibéraux sont contre les déficits publics. C'est totalement faux. On confond ici les ordolibéraux avec les néolibéraux, qui sont une variante du néolibéralisme, variante qui est dominante en Europe. » (p. 109). Il semble que Benoît Borrits ne fasse pas la différence entre le point de vue individuel des capitalistes qui voient toujours avec terreur le risque d'augmentation des impôts pour réduire les déficits publics et le point de vue macroéconomique des néolibéraux qui ont bien compris l'intérêt de classe de la bourgeoisie financière qui place ses fonds dans la dette publique.

Le dernier temps des présentations de Benoît Borrits concerne ce qu'il appelle « le dépassement du capital » pour « un dépassement de la solution coopérative » (p. 157). Le premier élément de ce dépassement est de faire en sorte que les réserves accumulées par les entreprises soient « impartageables » (p. 151 et suiv.). Il s'agit donc de « sortir de la propriété [qui] suppose de se passer de capital et donc des fonds propres » (p. 160). En désaccord avec le Réseau Salarial (p. 160) qui préconise le financement des investissements par subventions provenant d'une Caisse des investissements elle-même alimentée par des cotisations, il se déclare favorable à l'endettement de façon à pouvoir disposer « d'une métrique de justification *a posteriori* de chacun de vos investissements » (p. 161) et à éviter de reconstituer des fonds propres comme ce fut le cas dans l'expérience autogestionnaire yougoslave (p. 161-162). On ne lui donnera pas tort dans cette controverse avec le Réseau Salarial dont la conception de la monnaie est assez incompréhensible, mais Benoît Borrits remplace la banque centrale par un Fonds socialisé d'investissements pour refinancer les banques, dont on ne voit pas bien la différence avec une banque centrale publique et contrôlée socialement, hormis le fait que ce Fonds serait constitué de cotisations (p. 164). On ne comprend plus alors où se situerait son rôle de création monétaire. J'ai souvent signalé à Bernard Friot et au Réseau Salarial que l'échafaudage théorique qu'ils avaient construit souffrait par leurs conceptions de la valeur et de la

monnaie, qui sont peut-être du même genre. Et, malgré sa prise de distance, est-il certain que Benoît Borrits évite cet écueil ?

S'il est impossible de trancher au vu de cette contribution, l'auteur clarifie au moins un point dans les échanges qui suivent son exposé, en réponse à une question sur le salaire à vie à la qualification : « Très clairement, s'il y a des salaires, il va bien falloir qu'il y ait en face la réalisation d'une valeur ajoutée. S'il y a un conditionnement et que tout le monde est en 'recherche anthropologique' [13] sans réalisation de valeur ajoutée, on voit mal comment un accord social majoritaire sur l'inconditionnalité pourrait s'établir dans la société » (p. 171). On ne peut mieux dire pour signifier l'exigence de validation sociale pour qu'il y ait « réalisation de la valeur » au sens de Marx, au sens aussi où je l'ai repris, mais que les concepteurs de communisme et tous les réinventeurs de l'économie font semblant d'ignorer. Et Benoît Borrits retombe sur la même aporie que le Réseau Salarial : « La qualification est une reconnaissance de la capacité de générer de la richesse » (p. 175). Mais en quoi une reconnaissance d'une potentialité équivaut-elle au fait réel de produire ? Le jour de mon dix-huitième anniversaire, une baguette magique me fait-elle créer de la valeur ? Dans la réalité de notre société, la validation sociale, concept qu'énonce Benoît Borrits (p. 176) sans se référer à Marx, ne porte pas sur une qualification *a priori* mais sur le travail en action. Et, l'auteur s'en tire par un pas de côté au sujet des personnes âgées : « la caractéristique d'une pension de retraite est bien entendu son inconditionnalité à l'égard de la production de valeur ajoutée » (p. 176), sans qu'il précise si cette production provient de la population active ou des retraités eux-mêmes comme l'a longtemps soutenu Bernard Friot.

Il reste à rendre compte de la contribution de Jacques Richard. Cet économiste et expert-comptable est connu pour soutenir depuis longtemps que les économistes ne comprennent pas (ou ne portent pas attention à) la comptabilité [14]. J'ai assisté à une conférence qu'il a donnée en février 2020 dans un séminaire du Forum pour d'autres indicateurs de richesse (FAIR), au cours duquel une première discussion avec lui avait eu lieu. Il ne

manque pas d'aplomb car, selon lui, avant lui, tout le monde s'est trompé : de Smith à Keynes en passant par Marx et Weber, Habermas et bien d'autres, ils n'ont rien compris à ce qu'est le capital. Par exemple, Marx, que spontanément même un non-marxiste reconnaîtrait comme connaisseur du capital, s'est trompé selon Jacques Richard (p. 94) parce qu'il situe la différence $A'-A$ correspondant à la plus-value en prenant le capital du côté de l'actif du bilan au lieu de le prendre du côté du passif parce qu'il est « une somme d'argent qui est due quels que soient les changements de forme des actifs » [15]. On se dit que ce pauvre Marx a bataillé en vain pour analyser très précisément les différentes métamorphoses du capital qui arrive au bout de son cycle à se retrouver sous la forme argent, comme à son départ, mais augmenté d'une survalue. Et, lorsque le profit se trouve incorporé sous forme de réserves aux fonds propres, la « dette » est-elle due aux actionnaires par les actionnaires ?

Nonobstant ces bizarreries d'expert-comptable se voulant iconoclaste, la proposition principale de Jacques Richard consiste à inscrire dans la comptabilité d'entreprise de nouveaux actifs que sont les coûts de conservation de l'humain et de la nature. Autrement dit, il y aurait à l'actif du bilan une « triple ligne d'amortissement » (p. 81) du capital, celle habituelle du capital immobilisé, celle du capital humain et celle du capital naturel. Comme éloignement de la conception néoclassique, on a connu mieux ! Et au passif du bilan figureraient les budgets correspondants à ces nouveaux actifs.

Et qu'est-ce que cela changerait ? Comme Marx est un paria, quelle référence faut-il invoquer ? « Le capital est à conserver sans condition comme une entité non instrumentale ou, comme le dit le pape François, dans son encyclique *Laudatio*, est une 'valeur propre devant Dieu'. » (p. 83)...

On ne saura jamais ce que signifie un « coût de conservation » de l'être humain ni un « coût de conservation de la nature » (p. 85), sauf à retomber dans les apories néoclassiques omniprésentes dans la littérature et dans les rapports des institutions internationales sur ces sujets [16]. Comme Jacques Richard identifie trois sortes de capital, dans son

système, « un tiers du pouvoir appartient aux apporteurs de capitaux financiers, un tiers appartient aux apporteurs de capital humain et le dernier tiers aux représentants du capital naturel » (p. 87). On ne saura pas qui seront ces représentants du capital naturel, et c'est d'autant plus dommageable que « les travailleurs peuvent même faire alliance avec les représentants du capital naturel » (p. 95-96).

À juste titre, un participant au séminaire, Christian Jacquiau, interpelle Jacques Richard : « Ce n'est pas une question de positionnement dans le bilan ou dans le compte de résultat. Ainsi, on peut activer 'l'humain' dans certains bilans comme dans le cas des joueurs de football. Les joueurs sont à 'l'actif' et deviennent des marchandises. Si l'on prend l'exemple du constructeur automobile Renault, comment valoriser sa conversion à l'écologie sachant qu'il va utiliser des batteries et de l'énergie nucléaire ? Selon moi, la question de la remise en cause du capitalisme est une question politique et non comptable. Il faut savoir ce que l'on fait du 'résultat'. Comment le partager ou le redistribuer ? » (p. 89).

On retiendra de ce livre foisonnant quelques idées-forces rappelées en conclusion par Daniel Bachet. « L'une des manières décisives de remettre en cause le processus d'accumulation et d'en bloquer la

reproduction, passe par le dépassement du rapport capital/travail qui est le cœur du capitalisme. » (p. 203). « Cette émancipation [de la subordination subie par les salariés] serait inconcevable sans une refondation de la finalité institutionnelle de l'entreprise, institution centrale du capitalisme, et de la mission qui lui est traditionnellement assignée, à savoir la recherche de la rentabilité financière. » (p. 204). « Le fait de donner à l'entreprise un autre objectif que le seul profit permet de remettre en question la notion, non fondée en droit, de 'propriété de l'entreprise', et de faire en sorte que le pouvoir d'entreprendre ne provienne plus de la seule propriété des capitaux. » (p. 205).

Cela dit, de nombreuses questions restent en suspens. Cela n'est pas étonnant tellement les « modalités de passage », comme le dit Daniel Bachet (p. 213), sont incertaines. Au-delà des difficultés conceptuelles relevées ici sans prétendre à leur justesse, il reste les difficultés politiques. À cet égard, on sent bien les différences entre les auteurs, qui ne se résument pas aux querelles comptables. À preuve, la distance mesurée que prend Daniel Bachet dans sa conclusion par rapport à la monnaie et au crédit versus la cotisation générale du Réseau Salarial et de Frédéric Lordon [17]. Gageons que la discussion n'est pas close.

Notes

[1] D. Bachet et B. Borrits (sous la dir. de), *Dépasser l'entreprise capitaliste*, Introduction générale de B. Friot, Vulaines-sur-Seine, Éditions du Croquant, 2021.

[2] B. Friot, *Le travail, enjeu des retraites*, Paris, La Dispute, 2019 ; J.-M. Harribey, « [Derrière les retraites, le travail. À propos du livre de Bernard Friot](#) », *Les Possibles*, n° 20, Printemps 2019. J'ai eu aussi l'occasion de débattre avec le Réseau Salarial : « [Que dit le Réseau Salarial ?](#) », Blog *Alternatives économiques*, 21 février 2017.

[3] K. Marx, *Le Capital*, Livre I, dans *Œuvres*, Paris, Gallimard, La Pléiade, 1965, tome I, p. 645.

[4] F. Chesnais, « L'état de l'économie mondiale au début de la grande récession Covid-19 : repères historiques, analyses et illustrations », *À l'encontre*, 12 avril 2020 ; J.-M. Harribey, *Le trou noir du capitalisme*,

Pour ne pas y être aspiré, réhabiliter le travail, instituer les communs et socialiser la monnaie, Lormont, Le Bord de l'eau, 2020 ; J.-M. Harribey, *En finir avec le capitalovirus, L'alternative est possible*, Paris, Dunod, 2021 ; M. Husson, « "Stagnation séculaire" ou "croissance numérique" ? », janvier 2016, hussonet.free.fr ; M. Roberts, « The US Rate of Profit Before the COVID », 13 septembre 2020, thenex-trecession.wordpress.com.

[5] J.-M. Harribey, « [Pour une conception matérialiste des biens communs](#) », *Les Possibles*, n° 5, Hiver 2015.

[6] T. Coutrot avait développé sa thèse dans *Libérer le travail, Pourquoi la gauche s'en moque et pourquoi ça doit changer*, Paris, Seuil, 2018.

[7] J.-M. Harribey, *La richesse, la valeur et l'inestimable, Fondements d'une critique socio-écologique de l'économie capitaliste*, Les Liens qui libèrent, 2013.

[8] F. Morin, *Quand la gauche essayait encore, Le récit inédit des nationalisations de 1981 et quelques leçons que l'on peut en tirer*, Montréal, Lux éditeur, 2020.

[9] J.-M. Harribey, *En finir avec le capitalovirus, op. cit.*

[10] K. Marx K., *Le Capital*, Livre III, dans *Œuvres*, Paris, Gallimard, La Pléiade, 1968, tome II, p. 1457.

[11] B. Borrits juge que les économistes post-keynésiens sont « clairement de gauche, à la différence de Keynes qui, lui, ne l'est absolument pas » (p. 106, idée reprise p. 109). Il mélange un jugement portant sur des préconisations de politique économique que mettra en œuvre la social-démocratie européenne après la Seconde guerre mondiale, et un autre se rapportant à une position sociale et culturelle de l'économiste anglais. Pour le moins, cela manque de nuances.

[12] P.-L. Brodier définit sa « valeur ajoutée directe », sans le dire, de la même manière que la valeur ajoutée brute au sens habituel : « [La logique de la valeur ajoutée, une autre façon de compter](#) », *L'Expansion Management Review*, 2013, 1, n° 148.

[13] Sous-entendu : chacun fait ce qu'il veut pour trouver sa voie.

[14] J. Richard, *Comptabilité et développement durable*, Paris, Economica, Gestion, 2012 ; « [La nature n'a pas de prix, mais sa maintenance a un coût](#) », *Revue Projet*, 29 octobre 2012.

[15] Diaporama présenté par J. Richard au séminaire de FAIR.

[16] Par exemple : ONU, « [Rapport mondial des Nations unies sur la mise en valeur des ressources en eau 2021 : la valeur de l'eau](#) », mars 2021. Pour une critique, J.-M. Harribey, « [Le discours sur la valeur de l'eau ne vaut pas grand-chose](#) », *Blog Alternatives économiques*, 7 avril 2021 ; *La richesse, la valeur et l'inestimable, Fondements d'une critique socio-écologique de l'économie capitaliste*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2013. Voir aussi J.-M. Harribey, AOC, « [La nature entre animisme et fiction](#) », 10 décembre 2021 ; « [La nature travaille-t-](#)

[elle ?](#) », Blog *Alternatives économiques*, 8 décembre 2021.

[17] F. Lordon, *Figures du communisme*, Paris, La Fabrique, 2021. Pour une critique de la conception de la valeur de F. Lordon, voir V. Soubise, « [La condition anarchique et les affects de Frédéric Lordon peuvent-ils donner une théorie de la valeur ?](#) », *Les Possibles*, n° 21, Été 2019. J.-M. Harribey, « Le communisme en marche, Sur le dialogue entre Bernard Friot et Frédéric Lordon », à paraître, 2022.

Débats

Concilier climat et commerce dans un capitalisme mondial sous tension

vendredi 14 janvier 2022, par [Thierry Pouch](#)

Vingt ans après l'ouverture du Cycle de Doha par l'Organisation mondiale du commerce et les États qui en sont membres, aucun accord commercial multilatéral n'a été à ce jour signé. Dans l'histoire des relations commerciales post-Seconde Guerre mondiale, il s'agit du plus long cycle de négociation. Le report *sine die* de la « Ministérielle » de novembre 2021, pour cause de crise sanitaire, atteste symboliquement de l'essoufflement d'une institution internationale qui semble ne plus pouvoir répondre aux défis du siècle.

La longévité de ces discussions reflète l'état présent des relations internationales, structuré autour de rivalités entre les nations, le dossier agricole constituant une pierre d'achoppement fondamentale qui entrave presque à elle seule la finalisation de ce long cycle commercial. Les blocages de l'OMC sont également imputables au processus de basculement du centre de gravité de l'économie mondiale vers l'Asie, dans la mesure où, pour rester sur le registre agricole, l'Inde a renoncé à plusieurs reprises à signer un potentiel accord commercial qui pouvait porter préjudice à sa paysannerie. La domination occidentale, et singulièrement des États-Unis, sur le GATT apparaît de ce point de vue révolue.

On sait que l'un des leviers adoptés par certaines puissances pour contourner l'obstacle d'une institution sans doute parvenue au terme de son existence, en tout cas, dans le fonctionnement qui est le sien depuis son avènement en 1995, a été de multiplier les accords de libre-échange bilatéraux ou régionaux (ALE). L'Union européenne en a signé plusieurs depuis le début des années 2000, quelques-uns étant emblématiques d'une stratégie commerciale visant à préserver ou à accroître le rang des 27 dans l'économie mondiale et à stimuler une croissance économique par le truchement du commerce : accord avec le Canada (CETA), plus récemment avec les quatre pays composant le MERCOSUR (Argentine, Paraguay, Uruguay et Brésil), sans oublier ceux obtenus avec le Japon, le Mexique, ou encore l'Ukraine...

La particularité de ces ALE réside dans les objectifs

assignés aux négociateurs. Si les droits de douane demeurent un outil dont il s'agit de poursuivre le démantèlement, notamment pour les biens agricoles et alimentaires, domaine où ils restent plus élevés que dans le secteur des biens manufacturés, c'est désormais davantage sur les dimensions non tarifaires, et singulièrement sur les normes, que portent les négociations, déplaçant de ce fait les objets des conflits commerciaux. C'est pourquoi ces ALE prennent le nom d'Accords de *seconde génération*. Ces ALE n'ont pas pour autant amoindri la conflictualité ambiante entre les nations qui négocient, le secteur agricole formant là aussi une source de profonds différends commerciaux.

Le climat s'est récemment invité dans les négociations commerciales, sous l'impulsion notamment de l'UE et de son « *Green Deal* » composé de deux axes fondamentaux, l'axe « De la ferme à la fourchette » et l'axe « Biodiversité », définis et rendus publics en 2020, et qui visent à faire tendre l'UE vers une économie bas carbone à l'horizon 2050. La stratégie européenne contient un volet « politique commerciale » (Section 4 du texte européen), dont la clé de voûte est de concilier climat et commerce de marchandises. De plus, le climat fait l'objet d'une vaste réflexion au sein des opinions publiques. Certains militants de la cause climatique allant jusqu'à la rattacher aux conditions dans lesquelles sont produites certaines marchandises, certains biens alimentaires, et par voie de conséquence aux importations jugées comme pouvant contribuer, voire amplifier, la dégradation du climat. L'exemple des

importations de soja brésilien se distingue parmi les produits endommageant la forêt amazonienne, et, *in fine*, le climat. C'est pourquoi la Commission européenne entend fixer des limites aux importations, et contribuer ainsi à atténuer leurs impacts sur le climat, tout en suggérant aux nations avec lesquelles l'UE échange des marchandises, de la rejoindre pour défendre ce bien commun qu'est le climat, et de se conformer à ses exigences. Toute la stratégie européenne est fondamentalement ancrée dans la notion de « durabilité » qui, en soit, pose depuis de nombreuses années, de redoutables problèmes de définition et d'interprétations.

Que cherche l'UE en définissant une stratégie comme celle du *Green Deal* ? Il y a bien sûr la face apparente des ambitions européennes, qui, pour beaucoup, devraient faire émerger un paradigme productif décarboné apte à diminuer les émissions de gaz à effet de serre sur un horizon temporel de moyen terme, lesquelles ambitions sont manifestement partagées par plusieurs nations, et de ce fait fondées sur l'espoir d'une issue multilatérale à la crise climatique. Cet engagement reflète en quelque sorte le point de vue de Nicholas Stern, qui, d'une part, a estimé que le coût de l'inaction dépasserait de loin celui relatif à l'action et que, d'autre part, la réduction des émissions ne pouvait qu'aboutir à des bénéfices partagés par la communauté internationale, retirés des investissements réalisés dans des activités bas-carbone [1]. À rebours de cette vision des choses, il peut être suggéré de mettre au jour l'essence du projet européen, dans la mesure où il intervient à un moment historique précis du capitalisme mondial, caractérisé en particulier par des tensions géoéconomiques profondes.

Une quête de puissance normative et ses risques

L'engagement des États dans une économie bas-carbone n'est pas le privilège de l'UE. L'après-COP 21 de 2015 a montré que la Chine entendait s'affirmer sans l'industrie décarbonée. Le développement d'un secteur comme celui des panneaux solaires a permis à la Chine de se hisser comme l'une, si ce n'est la

puissance mondiale en ce domaine. Supplante par la Chine et dépendante d'elle pour s'approvisionner en produits issus de l'industrie solaire puisqu'ils étaient de surcroît moins onéreux, l'UE a décidé de réagir en définissant de nouvelles normes d'émissions de CO₂, notamment en matière de production de batteries électriques pour les transports routiers.

Prise sous cet angle, la stratégie « *Green Deal* » élaborée par l'UE est un moyen pour construire un nouveau régime de croissance qui, au travers des investissements publics, propulserait l'UE comme la première puissance neutre en carbone, et, ainsi, revenir dans le jeu international en tant qu'acteur prépondérant de la lutte contre le dérèglement climatique [2]. Cette Europe décomplexée a récemment intégré une dimension supplémentaire à sa stratégie. Il s'agit pour elle d'imposer un contrôle sur ses importations, contrôle portant sur les procès de fabrication des produits, afin que les fournisseurs attestent qu'ils n'ont pas occasionné de dégradation du climat (déforestation, biodiversité, intrants chimiques), ou s'écartant des normes européennes (bien-être animal, droits de l'homme).

C'est tout l'enjeu des *Clauses miroirs* (CM) et du *Mécanisme d'ajustement carbone à la frontière* (MACF) qui se dégage de la stratégie européenne. Ces deux leviers traduisent l'ambition de l'UE de se positionner comme un acteur central dans la lutte contre le dérèglement climatique. Ils symbolisent en quelque sorte ce processus d'accumulation de moyens pour exercer une puissance, laquelle, indéniablement, met au jour une volonté de l'exercer, tournant le dos ainsi à des décennies de méfiance envers ce concept de puissance, en raison des deux guerres mondiales. La cause climatique forme alors un fondement à la stratégie européenne visant à se doter d'instruments pouvant encourager, à défaut de contraindre, des pays à se rallier aux normes définies par Bruxelles et les États membres.

Les CM et le MACF font alors partie intégrante de ce portefeuille de ressources dont l'UE semble se doter, pour influencer le jeu international pour ce qui relève de la question climatique, d'autant plus que l'UE est notamment l'un des principaux importateurs

mondiaux de produits agricoles et alimentaires et que, en important massivement comme elle le fait du soja, de l'huile de palme, du café, du cacao ou encore de la viande bovine, elle participe du processus de déforestation (déforestation importée), sans parler des approvisionnements en produits énergétiques (pétrole, gaz) qui sont à l'origine d'émissions de gaz à effet de serre. Par ce prisme du combat contre la dégradation du climat, l'UE tendrait alors à se hisser au rang de puissance normative. C'est pourquoi la Commission européenne se range à cette conviction selon laquelle les flux commerciaux ne sont pas incompatibles avec la préservation du climat.

Le désir de puissance normative qu'exprime l'UE se heurte toutefois au fait national, et, pour tout dire, aux conflits des souverainetés. Les négociations sur le climat ont souvent échoué, ou, à défaut, se sont achevées sur des compromis qui n'ont eu que des impacts limités en matière de lutte contre le réchauffement climatique. Le climat semble aujourd'hui incarner la crise du multilatéralisme, ajoutant de ce fait un élément supplémentaire dans l'état de conflictualité dans lequel se trouve l'économie mondiale [3]. Avec ses projets de CM et de MACF, qui vont être largement portés par la France lors de sa Présidence du Conseil de l'UE au cours du premier semestre 2022, l'UE suscite d'ores et déjà des réactions hostiles de la part de nations, soit industrialisées comme la Chine, soit encore en situation d'émergence comme le Brésil, l'Afrique du Sud ou l'Inde. L'initiative européenne est appréhendée comme potentiellement protectionniste, ou, du point de vue des États-Unis, comme une posture unilatérale risquant de compromettre les avancées du dossier à l'échelle multilatérale.

Endommagée par les crises que la mondialisation a traversées, exacerbée par la crise sanitaire et ses répercussions économiques et sociales, la notion de souveraineté fragilise davantage l'idée de communauté internationale. À ce titre, les ambitions de l'UE en matière de climat peuvent engendrer des réactions de la part des États qui en seraient les cibles, en adoptant par exemple des mesures de rétorsion du type embargo, ou bien en déposant auprès de l'OMC des plaintes pour discrimination

dans l'échange international. En instaurant de telles mesures de rétorsion, les nations souveraines concernées fissureraient la conviction de l'UE selon laquelle les outils et objectifs du *Green Deal* sont compatibles avec la réglementation en vigueur à l'OMC. L'exemple de la déforestation illustre pleinement la conflictualité renforcée qui caractérise l'économie mondiale et, plus largement, l'état des relations internationales. Définissant la forêt comme un « bien commun », l'UE se projette comme un leader dans le processus de préservation de ce vecteur de la biodiversité, en exprimant son objectif de limiter ses importations de marchandises qui portent atteinte par leur production à ce « bien commun » du monde que sont les forêts, et la première d'entre elles, l'Amazonie. Les CM et autres MACF constituent alors un ensemble de sanctions commerciales à l'endroit des États qui s'approprient un « bien commun » de l'humanité.

L'UE, et la France par la voix de son Président de la République, se heurtent toutefois au fait national, à la souveraineté revendiquée des nations, qui, en cela, détectent une menace pour l'exercice de cette souveraineté, et, en quelque sorte, une ingérence dans leurs affaires économiques. Dépositaire de ce « bien commun », le Brésil – qui détient sur son territoire national près de 65 % de la forêt amazonienne – exprime ses intérêts économiques, agricoles en particulier, et entend user comme il l'entend de ses hectares forestiers [4]. Outre le fait que l'on peut légitimement se demander pourquoi l'UE, mandatée par les États membres pour négocier un accord de libre-échange avec les quatre pays composant le MERCOSUR, dont le Brésil, a signé en juin 2019 et dans une certaine précipitation, cet accord, alors que l'état de la forêt amazonienne était déjà bien connu, l'instauration des CM et des MACF témoignent de l'introuvable idée et encore moins réalité de « commun », de communauté internationale, à laquelle l'UE demeure manifestement attachée.

La captation du « bien commun » par les postures nationales, l'insoluble articulation d'une prédominance du national sur un problème pourtant global, suggèrent de prendre la mesure des contradictions profondes du capitalisme mondial, ou,

plutôt, international. Après la finance, après le commerce, les rivalités de puissance se déplacent désormais sur le climat, qui, à bien y regarder, constitue un facteur d'élévation du degré de conflictualité dans le monde, dont les instruments de résolution font aujourd'hui défaut.

L'UE prise à son propre piège

En se parant de vertu climatique, l'UE entend conduire le monde vers une neutralité carbone, et revêtir ainsi les habits de chef de file d'un avenir radieux, une sorte d'État-citoyen du monde, dans le droit fil de l'histoire de l'Occident qui a consisté à universaliser son point de vue. Une telle posture dissimule mal en réalité le déclin de l'UE dans le monde, et, de CM en MACF, l'incite à contenir ce processus, à défaut de recomposer une puissance économique capable de rivaliser avec les autres grandes puissances. Dit autrement, avec les CM et le MACF, avec le *Green Deal*, l'UE tente de se doter d'une stratégie propre, afin de se trouver une place dans le cycle hégémonique finissant, lequel se distingue par le déclin relatif des États-Unis et l'affirmation sans retenue de la puissance chinoise.

Mais à dicter les règles du jeu en matière climatique, l'UE s'expose à une autre forme de critique, qui provient directement de ses propres agissements. On prendra ici le cas de ses exportations agricoles, et plus précisément de celles des produits laitiers vers l'Afrique de l'Ouest. Cette zone ne produit pas suffisamment de lait pour satisfaire la consommation intérieure, nécessitant le recours à des importations, en provenance notamment de l'UE. L'insuffisance de la production domestique trouve sa source dans le faible potentiel génétique des bovins, la hausse régulière de la demande des ménages, indissociable de la croissance démographique et de la dynamique d'urbanisation, ainsi que dans les failles de la logistique et, « *last but not least* » dans les politiques de libéralisation qui ont été imposées par le passé, dans le cadre notamment du Consensus de Washington [5].

Pour répondre à la demande intérieure, les États d'Afrique de l'Ouest importent principalement des

mélanges de lait écrémé et de matières grasses végétales (PLE – MG, soit 40 % du total des importations de produits laitiers en valeur, et elles ont été multipliées par quatre entre 200 et 2018, source INRAE). Le Nigéria et le Sénégal constituent les deux principaux importateurs d'Afrique de l'Ouest de ces PLE – MG, suivis de la Côte-d'Ivoire, de la Mauritanie, du Ghana et de Mali. Ce qui est intéressant dans cette dynamique des importations de produits laitiers a trait à deux paramètres décisifs. Le premier réside dans le mélange qui permet de produire et d'exporter vers les pays d'Afrique de l'Ouest cette poudre de lait. Il résulte d'une adjonction au lait auquel l'eau et la matière grasse ont été partiellement retirées, d'une matière grasse végétale, le plus souvent de l'huile de palme. Le second point est que les principaux fournisseurs des pays d'Afrique de l'Ouest sont les Pays-Bas, l'Irlande, la France, la Pologne, l'Allemagne et la Malaisie. L'UE représente près de 70 % des livraisons totales de produits laitiers, les Pays-Bas occupant 17 %, devant l'Irlande et la France avec respectivement 14 et 10 % [6].

Ce détour par quelques grands indicateurs chiffrés de flux commerciaux entre l'UE et les pays d'Afrique de l'Ouest et de production, consommation intérieure, était nécessaire et permet de revenir sur cette question des ambitions de l'UE en matière de climat. Outre que ce corridor alimentaire entre ces deux zones est historique, qu'il constitue pour l'UE un débouché important pour écouler ses surplus laitiers à moindre coût, surtout depuis que l'abrogation des quotas laitiers en 2015 a incité certains États membres à augmenter leurs volumes de production, c'est essentiellement dans l'usage d'huile de palme que réside le piège dans lequel se trouve plongée l'UE [7]. Cette huile de palme est importée par l'UE de Malaisie et d'Indonésie, incorporée dans la poudre de lait, celle-ci étant ensuite exportée vers l'Afrique. À force de vouloir admonester des normes environnementales envers les nations qui sont jugées responsables de la déforestation, l'UE elle-même participe de cette déforestation par ses importations d'huile de palme.

Comment dès lors justifier des taxes sur le carbone à la frontière et des clauses miroirs qui seraient

infligées au reste du monde ou du moins à de nombreux pays, quand l'UE et ses pays membres font preuve de dédain envers la déforestation vis-à-vis de laquelle elle entend lutter ? Il en découle que, à manier l'idée de réciprocité dans les normes de fabrication des marchandises, l'UE pourrait légitimement se voir imposer des taxes sur ses exportations de poudres de lait à base de matières grasses végétales, au point d'enclencher une spirale de différends commerciaux dont on ne mesure pas les conséquences en l'état actuel des choses. Car prôner, comme le fait l'UE, la vertu dans les échanges commerciaux, tout en continuant à vouloir s'en déprendre quand il s'agit de ses propres intérêts économiques, constitue une hypocrisie notoire, qui semble ne pas effleurer l'esprit ni de la Présidence ni de la Vice-Présidence de l'UE, et encore moins du Président du Conseil de l'UE.

Pour ne pas conclure

L'exemple des CM et des MACF, ou, plus généralement, la posture moralisatrice de l'UE, conduit à pointer les impasses dans lesquelles se trouve aujourd'hui, plus qu'hier, le capitalisme mondial. Les rivalités économiques et commerciales qui animent le monde et les États membres de l'OMC depuis le début de la mondialisation, autorisent une puissance comme l'UE à dicter aux autres des

normes environnementales, dans le but inavoué de préserver ses intérêts et à ralentir le déclassement qui est le sien face à des puissances montantes. L'UE éprouve d'ores et déjà des difficultés à justifier ses bonnes intentions en édulcorant les véritables qui sont en arrière-plan.

Ce qui ressort de l'analyse qui a été ici proposée, c'est que le climat forme une nouvelle trajectoire vectorielle de la conflictualité qui caractérise le monde. Elle corrobore en quelque sorte deux types d'approches de cette tension permanente. La première est celle d'un Raymond Aron pour qui « aucun régime économique par lui-même n'écarter les risques de guerre parce qu'aucun ne met fin à l'état de nature qui règne entre souverainetés rivales » [8]. La seconde approche remonte plus loin dans le temps de l'histoire, et est due au philosophe allemand Johann Gottlieb Fichte. Dans son « *L'État commercial fermé* » celui-ci indique que l'intérêt commercial est porteur de guerres commerciales universelles ouvrant la voie à des intentions beaucoup plus aventureuses [9].

L'objectif visant à concilier climat et commerce sera par conséquent, complexe et difficile à atteindre. Les mois et sans doute les années qui viennent seront à suivre avec une attention particulière. Car l'action en faveur du climat, pour louable qu'elle soit, n'en est pas moins un enjeu de luttes entre les nations. À suivre...

Notes

[1] Cf. Nicholas Stern (2006), *Report on the Economics of climate Change : The Stern Review*, Cambridge University Press.

[2] Cf. Carole Mathieu (2021), « Climat et commerce international : le choc des puissances », *Politique étrangère*, 3, automne, p. 67-78. Rappelons par ailleurs que les Plans de relance adoptés par les États membres, mais surtout celui élaboré par l'UE d'un montant de 750 milliards d'euros, qui se distingue par une amorce de mutualisation de l'endettement, ne sont pas en réalité destinés à sortir le plus rapidement possible de la crise, mais plus fondamentalement, orientés vers le financement des multiples transitions économiques afin d'instaurer un régime de croissance bas-carbone. L'ambiguïté de ces Plans de relance réside toutefois dans le fait que la dépendance de l'UE envers des pays fournisseurs de matières premières qui sont

incorporées dans les batteries électriques, ne sera pas amoindrie.

[3] Cf. François Gemenne (2013), « Les négociations internationales sur le climat : une histoire sans fin ? », in F. Petiteville et D. Placidi-Frot (dir.), *Négociations internationales*, SciencesPo. Les Presses, coll. « Relations internationales », p.395-423.

[4] Voir sur ce point, Frédéric Lordon (2021), *Figures du communisme*, éditions La Fabrique.

[5] La consommation de lait et de produits laitiers en Afrique n'a pas connu une progression aussi soutenue que celle que l'on observe en Asie, et singulièrement en Chine. Elle atteint 8 % de la consommation mondiale pour les poudres de lait et les produits laitiers frais, source OCDE-FAO, [Perspectives agricoles 2019-2028](#). Dans sa partie Ouest, l'Afrique voit tout de même sa consommation de produits laitiers augmenter, tirée en particulier par un pays comme le Nigéria, dont la population pourrait avoisiner les 200 millions d'habitants en 2050.

[6] Sur tous ces points, on consultera Vincent Chatellier (2020), « La dépendance de l'Afrique de l'Ouest aux importations de produits laitiers », *La Revue INRAE – Productions animales*, 33 (2), p. 125-140.

[7] Sur la sortie des quotas laitiers et ses impacts, voir notamment Thierry Pouch et Aurélie Trouvé (2018), « Deregulation and the Crisis of Dairy Market in Europe : Facts for Economic Interpretation », *Studies in Political Economy*, 99 (2), P. 194-212.

[8] Raymond Aron (1957), « La société industrielle et la guerre », in R. Aron, *Les sociétés modernes*, Presses Universitaires de France, coll. « Quadrige – Grands textes », édition établie par S. Paugam, p. 801-851.

[9] Cf. Johann G. Fichte (1800), *L'État commercial fermé*, éditions L'Age d'homme, 1980 pour la traduction française. Voir également Thierry Pouch (2023), « Johann Gottlieb fichte lecteur de notre mondialisation. Une critique radicale de l'échange international », *Revue de philosophie économique*, à paraître.

Des fragmentations sociales au commun : paradoxes

vendredi 14 janvier 2022, par [Marie-Claude Bergouignan](#)

Le commun qualifie ce qui est le fait de deux ou plusieurs personnes ou choses, ce qui est partagé avec d'autres. Une « communauté » au sens large désigne le rassemblement plutôt stable – ou tout au moins recherchant la stabilité – de membres unis par l'histoire et/ou une culture, par l'intérêt, par un pacte de citoyenneté et/ou un projet. Ainsi, l'article 1 de la Déclaration des Droits de l'Homme et du Citoyen de 1789 énonce que « les distinctions sociales ne peuvent être fondées que sur *l'utilité commune* ». Dans une société où, désormais, « les Hommes naissent et demeurent libres et égaux en droit », l'utilité commune indique la volonté d'abolir les privilèges de naissance, mais exprime aussi les orientations citoyennes quant à la définition de l'intérêt général.

Aujourd'hui, on répète à l'envi que les classes sociales, qui ont représenté l'élément-clé de structuration sociale font partie du passé, à tel point que le mot lui-même a presque disparu du vocabulaire courant. Notamment, depuis son arrivée au pouvoir en 1981, le Parti socialiste a renoncé à évoquer le concept de lutte des classes, le consensus néolibéral en évacuant la réalité. Au-delà, la classe sociale serait relayée par les clivages et discriminations de genre, de couleur de la peau ou d'orientation sexuelle, qui monopolisent depuis quelques années l'essentiel de notre attention [1]. Le présent texte vise à interroger la portée et les apories sous-jacentes d'un débat public réduit à ces nouvelles dimensions.

Renouveler l'analyse des classes ?

Pour sortir du dilemme « Karl Marx contre Max Weber », compte tenu de la répugnance des individus à se situer dans une classe sociale, on peut tenter de mettre en lumière de manière pragmatique la dynamique de recomposition des structures de classe. Les catégories sociales peuvent être déterminées [2] en croisant un ensemble d'indicateurs, plus ou moins faciles à documenter : le salaire, le revenu disponible, la consommation, le patrimoine, les pratiques culturelles, le diplôme, le réseau relationnel, etc.

Cette approche permet de dévoiler les carences de la

représentation consensuelle d'une France composée d'une grande classe moyenne (« deux Français sur trois »), dominée par une petite élite politico-économique et en dessous desquelles subsisterait une vaste marge « d'exclus ». En réalité, il n'existe pas de définition officielle de la classe moyenne, parfois ciblée par « la population française située entre les 30 % les plus pauvres et les 20 % les plus riches, soit un ensemble qui représente 50 % de la population » [3]. Cette méthodologie reste lacunaire, bien qu'une partition en six classes permette de distinguer : *les catégories pauvres, les catégories modestes, les classes moyennes inférieures, les classes moyennes supérieures, les catégories aisées, les hauts revenus*. Ce qui indique en réalité qu'il y a plusieurs « classes moyennes ».

Au-delà de ces clivages, on a assisté dans le long terme à la reconstruction des frontières entre cadres et ouvriers, frontières que certains avaient supposé abolies. D'une part, en dépit de la réduction statique de l'écart des salaires de la période dite des Trente glorieuses, sa *dynamique* a bondi dès le ralentissement de la croissance. Du coup, le temps de rattrapage théorique [4] entre salaire ouvrier et salaire des cadres qui aurait pu s'envisager en une génération, en supposerait six au rythme actuel... En termes de revenu disponible, alors que les années de prospérité avaient donné lieu au rapprochement des catégories extrêmes de la répartition, depuis lors en termes relatifs, c'est la quasi-stagnation.

L'effritement de la société salariale a remis en cause les acquis et les régulations du modèle social. Il n'a pas pour autant aboli les *identités de classe, temporelle et culturelle* [5]. En termes d'homogamie, la tendance à choisir son conjoint dans un espace sociologiquement proche perdure largement, la stabilité étant observée plus que l'hybridation. Les couples d'ouvriers ou d'employés ont vu s'évaporer leurs espoirs d'ascension, sauf à percevoir un héritage ou un legs. Derrière la possession ou non d'épargne et de patrimoine s'opposent ceux qui ont accès ou non aux vacances, aux loisirs en tous genres, au temps rendu disponible par l'appropriation du travail d'autrui, notamment par la domesticité, à la maîtrise du temps long par l'accumulation patrimoniale. L'inégalité des chances selon l'origine sociale devant l'école est patente : elle conditionne lourdement le destin dans l'institution scolaire et au-delà dans l'emploi. En ces termes, le fait que les dés soient pipés à la naissance, phénomène central hormis pour ceux qui en nombre restreint s'en libèrent, conforte l'imperméabilité des classes sociales. En définitive, quel que soit le nom qu'on leur donne, les classes perdurent en termes d'intérêts divergents lisibles dans les tensions voire les conflits qu'ils génèrent.

Qu'en est-il de l'*identité collective*, c'est-à-dire de la conscience de classe ? L'heure est à l'hypothèse de la fragmentation au sein des « anciennes » classes sociales. Dite objective, elle serait produite par l'exigence de flexibilité et par les incitations à la sortie du salariat. Ainsi, la précarisation des emplois, le chômage de masse et... l'auto-entrepreneuriat ont contribué à la réorganisation du salariat. En outre, l'identité collective telle que définie traditionnellement n'est plus au rendez-vous, notamment à travers la marginalisation des grandes unités de production, autrefois espaces majeurs de socialisation, la baisse de la syndicalisation et les difficultés de mobilisation. Et le mythe de l'autonomie pour tous a renforcé les tendances à l'individualisation et au brouillage des identités de classe.

Pourtant, l'abstention peut être considérée comme l'un des marqueurs du comportement électoral populaire, les votes « protestataires » s'attachant

pour certains à la dénonciation de l'ordre établi, et son corollaire, le vote « bourgeois ». On notera que la « classe ouvrière » n'est plus la seule composante des « classes populaires », indifféremment désignées aussi comme les « petits » ou les « exclus ». Bien qu'invisibilisée par le discours dominant, la conscience sociale demeure et l'appréhension collective des inégalités est toujours présente, bien que fluctuante.

En outre, les difficultés à trouver une expression commune ne signifient pas que les individus soient abusés et passifs. En attestent les révoltes récentes, plus ou moins globales, marquant le surgissement et le retour de l'expérience collective dans le champ politique. Toutefois, à gauche, le mouvement des *Gilets jaunes* a clivé l'opinion. Des nostalgiques (?) ont tenté de le ramener aux moments valeureux de notre histoire... la Révolution française ou la Commune, références libertaires d'ailleurs souvent évoquées par une partie desdits *Gilets jaunes*. Il y a eu aussi ceux qui, prenant en compte le refus, émanant d'une autre fraction d'entre eux, de se référer aux expériences du mouvement ouvrier, y ont vu un surgissement révolutionnaire, échappant aux grilles d'analyse traditionnelles.

De la part des acteurs du mouvement, leur appellation inédite permettait de présenter un front commun, unifié, fondée sur l'expérience partagée et de privilégier le consensus, d'autant que la lutte ne provenait ni du lieu de travail ni du mouvement ouvrier. En réalité, observe Ludivine Bantigny [6], s'il « échappe très largement aux codifications des mouvements sociaux, même si bien sûr, les mouvements sociaux ne sont jamais réductibles à leurs codes », le mouvement des *Gilets jaunes* est passible d'une lecture en termes de classes. Une lecture un peu novatrice puisque la revendication d'une identité « populaire », mettant en avant le clivage entre le peuple et les élites, remettant en cause la répartition des richesses ne cadre pas complètement avec la remise en cause des rapports de production capitalistes. Il faut aussi noter que le mouvement des *Gilets jaunes* a été le révélateur collectif d'une population s'insurgeant contre l'invisibilité que leur faisait subir le jeu social, mais aussi des ambiguïtés du refus d'affronter, passés les

premiers mois, la diversité de ses composantes et de convertir la colère en revendications communes. Les ouvriers intérimaires dans le nettoyage, la restauration ou le bâtiment, les assistantes maternelles, les femmes de ménages, les infirmières, les retraités, les chômeurs ou les handicapés qui faisaient une bonne partie des révoltés ne pouvaient pas être réunis sous la bannière des intérêts communs. Cependant, faisant un pas de côté vis-à-vis du concept « orthodoxe » de classe, on pouvait y lire l'opposition des classes regroupées sous l'appellation des « petits » contre les « puissants ». Au total, au vu des données et arguments, on peut pour le moins être dubitatif quant à la thèse de la fragmentation objective.

L'hypothèse de fragmentation symbolique

La fragmentation symbolique (subjective) émergerait du fait de la multiplication des formes d'appartenance : de genres, religieuses, ethniques, culturelles, etc. s'exprimant dans nos sociétés « post-modernes ». Du coup, le conflit fondé sur l'exploitation et les rapports de domination économique laisserait place aux luttes pour la reconnaissance des spécificités et du droit à la différence, affaiblissant, voire annihilant les solidarités de classes.

C'est le sens de la querelle qui a opposé à l'historien des classes populaires, Gérard Noiriel, et au sociologue, Stéphane Beaud, lors de la publication de leur livre : *Race et sciences sociales. Essai sur les usages publics d'une catégorie* [7], certains militants de la cause féministe et/ou décoloniale. Stigmatisant les recherches « identitaires » [8] dans le double contexte de discrédit ciblant l'université et de confection de la *Loi sur le séparatisme*, croyant « refroidir » la question par leur vision de chercheurs, ils avaient mis le feu aux poudres.

Dans ce livre, se référant à Pierre Bourdieu, ils prônent l'autonomie des sciences sociales à l'égard des débats publics et des enjeux militants. Affirmant qu'il faut combattre « cet enfermement identitaire »

qui « empêche ces jeunes révoltés d'apercevoir que leur existence sociale est profondément déterminée par leur appartenance aux classes populaires » [9], ils réduisent considérablement la nature et le périmètre des révoltes actuelles. Ce qui sera vu plus loin.

Certes, il est regrettable que la controverse qu'ils ont nourrie à leur corps défendant sur le « recouvrement de la question sociale » par les « questions identitaires » ait contribué à mettre sous le boisseau leur apport scientifique antérieur. En l'occurrence, ils font montre d'un regard surplombant d'experts « lassés » de la récurrence du débat sur la race, arguant du fait que la question raciale aurait toujours été au centre du débat républicain, avec des définitions et des positionnements ayant varié au cours du temps, et que la variable race aurait toujours été prise en compte dans leurs recherches. Disqualifiant ainsi *a priori* le débat, leur discours est apparu difficilement recevable, y compris de leur propre point de vue de chercheurs disant être attachés à la valeur des enquêtes de terrain. Ultérieurement, sous le feu nourri des critiques reçues de toutes parts, récusant le jeu des « cécités croisées » qu'il avait contribué à alimenter, Gérard Noiriel a nuancé sa pensée admettant aussi que le concept d'intersectionnalité était pertinent dans certaines recherches, mais qu'on ne « peut pas en faire la clé qui ouvrirait toutes les serrures ». Qu'en est-il véritablement ?

L'approche intersectionnelle tente de mesurer l'impact de discriminations multiples, qui se croisent et se renforcent parfois. Au-delà, le concept d'intersectionnalité s'oppose à « raisonner toutes choses égales par ailleurs ». Il propose une critique des catégories essentialistes et homogénéisantes, prenant acte du fait que la domination est plurielle. Au départ, trois critères en délimitent les contours : la race, le genre et la classe... ensuite, sont venus le handicap, l'orientation sexuelle, le colonialisme. Cernant des groupes définis, la démarche sert aussi à révéler la spécificité de situations invisibilisées. Ainsi, une « nouvelle » génération de féministes reproche aux « anciennes » de ne pas s'être assez ouvertes aux dimensions raciales et culturelles. En pratique, elle permet d'envisager si telle mesure de politique publique, ciblant les femmes en général,

n'est pas discriminante pour une partie d'entre elles. Elle donne de nouvelles opportunités d'interroger les points aveugles et offre des ressources pour l'analyse critique.

L'intersectionnalité met en évidence la pluralité des logiques de domination, donc des relations de pouvoir [10] différenciées. Or, elle est devenue synonyme de la convergence des luttes contre le sexisme, le racisme ou l'homophobie. Même si elles ont en partage une expérience de la discrimination, les catégories discriminées n'ont pas forcément une culture commune. Peuvent-elles se rapprocher ?

D'une part, leur regroupement peut n'être qu'un artefact sans consistance, fondé sur des savoirs décontextualisés/anhistoriques. D'autre part, l'usage du concept butte sur la question de la hiérarchisation des critères. On a connu la tentation chez les marxistes-léninistes des années 1970 de subsumer les luttes de femmes, dites relevant de contradictions secondaires du capitalisme, à la contradiction principale de la lutte des classes... Gérard Noiriel, de son côté conclut « qu'il reste qu'on ne peut rien comprendre au monde dans lequel nous vivons si l'on oublie que la classe sociale d'appartenance (mesurée par le volume de capital économique et de capital culturel) reste, quoi qu'on en dise, le facteur déterminant autour duquel s'arriment les autres dimensions de l'identité des personnes » [11]. Congédiant *a priori* tout autre déterminant, on voit à nouveau énoncer, ici ou là, que la classe sociale serait la vérité du genre ou de la race, assimilés tout au plus à une déclinaison symbolique de la classe.

Ainsi, l'intersectionnalité, parfois érigée en « nouveau paradigme », apparaît aujourd'hui comme un lieu de tensions, un *point nodal* au sens de Laclau et Mouffe (1985). Au sein du discours politique, elle est un signe en constante négociation. Une manière de dépasser les ostracismes consiste à « rendre l'analyse intersectionnelle attentive aux bases ontologiques de chaque axe des divisions sociales » [12]. Par exemple, il ne s'agit pas seulement de montrer que le genre a une histoire, mais que cette histoire produit encore une condition d'opprimées et de dominées, du fait d'un rapport de force spécifique dans le cadre d'une

articulation avec une trajectoire socio-économique particulière.

Apories de l'institutionnalisation

L'entrée de nouveaux savoirs dans le monde universitaire a toujours été gagnée à l'issue de longues luttes. Cela a été le cas en France, au cours des années 1980, pour les études sur les femmes/féministes. Elles y sont encore minorisées : d'une part par leur « nature », comme champ de recherche considéré comme marginal ; d'autre part, parce que l'éthique d'engagement dans la justice sociale affichée par celles et ceux qui les mènent est stigmatisé au nom d'une soi-disant neutralité de la recherche.

Cette institutionnalisation s'est révélée être à double tranchant. Certes, elle a traduit une forme d'acceptation via l'entrée de valeurs féministes dans la culture populaire ; mais elle marque aussi leur conversion en « postféminisme » : censé avoir accompli sa mission, le féminisme deviendrait une posture obsolète.

Aux États-Unis, l'acceptation de l'intersectionnalité à l'université a marqué un progrès mais a aussi été accompagnée de dépolitisation. Selon Sirma Bilge [13], elle a contribué au « blanchiment » [14] au sens propre et figuré, de la pensée critique raciale. Les chercheuses racialisées, productrices initiales de ces savoirs, ont été marginalisées au sein des espaces universitaires. Et la question a été progressivement évacuée au profit de la montée de théorisations absconses, coupées des réalités de terrain. Ainsi, toujours selon Sirma Bilge, « par ses gesticulations autour de l'intersectionnalité, le féminisme hégémonique se défendrait de toute accusation de racisme et de classisme ; dans ce sens, l'intersectionnalité aurait un effet blanchissant (absolvant) sur ce féminisme-là. » Ce qui a contribué à consolider son hégémonie au lieu de le déstabiliser. Doit-on pour autant décréter que le rééquilibrage aille jusqu'à exclure « les blancs » de cet espace de réflexion ? Ce n'est pas son avis. Sirma Bilge conclut plutôt à la nécessité d'un engagement de la recherche articulant les savoirs de façon « utile et

concrète » autour des luttes d'émancipation intersectionnelles pour contribuer à élargir les imaginaires politiques et les possibilités de coalition.

La pétition du 3 novembre 2021 « *Aujourd'hui, à partir de 9h22, les femmes commencent à travailler gratuitement jusqu'à la fin de l'année* » illustre un exemple d'articulation possible genre/race/classe. « À destination des candidat-e-s à l'élection présidentielle de 2022 », elle leur a demandé de s'engager vis-à-vis de trois propositions ayant permis, dans d'autres pays, d'endiguer les inégalités : appliquer le principe d'égaconditionnalité en créant un certificat d'égalité salariale, mettre en place un congé parental à partager entre les deux parents et revaloriser les salaires des emplois où les femmes sont les plus nombreuses.

Dans le même mouvement, Sirma Bilge invite à être attentif à un certain usage d'un marxisme en appelant à la seule la lutte des classes et aveugle aux privilèges de genre ou de race. Ce qui n'est pas nier que la classe sociale d'appartenance reste un facteur déterminant. « Autrement dit, l'héritage marxiste qui se trouve parmi les sources premières de l'intersectionnalité devrait inspirer et remodeler aujourd'hui les discours et pratiques qui se prévalent du marxisme. »

Paradoxes du discours de l'universel

Norman Ajari [15] dans son approche afro-décoloniale montre que l'esclave représente une figure paradigmatique de l'indigne. La revendication de dignité (synonyme d'un droit à l'existence), approchée par le néologisme de « *souverainedignité* », ne doit pas seulement être prise comme un manque dans un système qui serait à préserver et que les groupes marginalisés voudraient intégrer, mais bien plutôt un rejet des « conditions de vies » et du système qui les déterminent. Partant des épreuves existentielles [16], la critique émancipatrice, « *pour soi* » amène l'individu à ne pas être assigné à résidence par sa seule naissance, à déminer les « verdicts sociaux » [17], à penser que la réalité peut être autre et à envisager de la changer.

Dans le cas français, repenser les conditions de l'indignité exige un effort de politisation du particulier, afin de ne pas « se perdre dans un universalisme décharné » [18]. Cela suppose, d'abord de se détacher des dilemmes stratégiques et identitaires qui définissent les termes du débat dans l'espace public états-unien. Il s'agit de se garder de ce que Gérard Noiriel et Stéphane Beaud appellent l'« américanisation de notre vie publique ». En revanche, il convient aussi avec Norman Ajari « d'interroger l'hypothèse d'une grammaire nationale de la racialisation au nom même de la promotion des principes républicains ».

Depuis la Révolution française, l'universel abstrait n'aurait-il servi qu'à consolider le patriarcat ou la domination coloniale ? Certains arguent du fait que cela n'a pas toujours été le cas et que les pires entreprises de domination et d'extermination n'ont jamais été faites au nom de l'universel. Certes, mais les idéologies universalistes – elles ne sont pas les seules – lorsqu'érigées en absolus, peuvent déboucher sur l'intolérance radicale ou la violence interne.

Selon Sophie Wahnich [19], les déclarations de 1789 et de 1793, affirment un dogme : l'unité du genre humain, dans laquelle pourraient se couler toutes les luttes contre les rapports de domination. Elle ajoute qu'il y a eu plusieurs déclarations et qu'en conséquence nul ne peut ignorer qu'elles sont situées et révisables au gré du politique : elles sont donc des objets culturels et politiques, et non des objets naturels. Elle réaffirme la nécessité de revendiquer la force émancipatrice de l'universel pour forger un idéal politique à même de mobiliser vers une utopie. Mais ajoute-t-elle cet outil est-il suffisant quand on est opprimé pour obtenir ses droits ? Elle rappelle que les droits ne sont effectifs que s'ils sont défendus par des luttes politiques. Ainsi, affirme-t-elle, lorsque les conditions de l'émancipation sont réunies, les peuples retrouveraient spontanément des revendications à l'universel.

Tout cet argumentaire est bel et bon, mais il a l'inconvénient de raisonner *a posteriori* et quelque part de comporter une clôture. C'est-à-dire qu'il

raisonne (encore ?) du point de vue d'un universalisme de surplomb ou encore de l'Un (ou de l'unité) [20], « celui qui rassemble toutes les revendications de droit dans la même justice, toutes les expériences d'émancipation dans le même récit ». Or, il s'exprime là une forme de violence, car l'universalité civique (c'est-à-dire légale, éducative et morale) repose sur l'imposition de modèles de l'humain ou des normes sociales. Quelle part y ont eue ceux qui revendiquent leurs droits, des droits qui leur sont dans les faits déniés ?

Il semble – et j'attends toujours la preuve du contraire, note Étienne Balibar –, que l'universalisme « ne fasse jamais directement ce qu'il dit, ni ne dise directement ce qu'il fait ». Ainsi, chaque fois qu'est énoncé un universel, une catégorie dominante le met en œuvre à son avantage, et donc le particularise. Il ajoute : « l'universalité singulière à laquelle je m'intéresse n'est pas l'affirmation paulinienne de l'égalité des croyants, plus tard transférée à l'ensemble des humains. » Car il se réclame d'un principe différent : celui de l'« égale liberté » (ou en un seul mot : *égaliberté*). *L'égaliberté* désigne « le droit d'avoir des droits ». En pratique, cela suppose que les individus et les groupes ne les reçoivent pas d'un pouvoir souverain extérieur ou d'une révélation transcendante, mais « s'attribuent eux-mêmes ce droit ou s'accordent réciproquement des droits ». [21]

Lorsque s'engage un processus d'émancipation, il faut donc revenir à ce qu'il en est de la mise en tension des deux termes d'égalité et de liberté. Disqualifié au nom de l'universalisme républicain comme support de revendication, il s'agit de considérer le particulier dans sa complexité comme un chemin possible vers l'universalité. Partant « des singularités plutôt que d'un universalisme dogmatique, et des antagonismes plutôt que d'une harmonie fantasmée », la revendication émanant

d'une particularité opprimée produit du commun par élargissement de l'universel existant. Il en résulte une forme momentanée d'équilibre, la politisation du particulier se réalisant dans cette perspective d'universalisation. Ouvert et indéterminé, l'universel n'est plus violent ou totalisant. Notons en retour qu'un projet d'émancipation qui ne questionnerait pas toutes les formes de sujétion se verrait réduit à n'être que corporatiste. Et que le processus d'émancipation ne saurait se poser comme l'inversion de la domination subie.

Alors, en quoi résiderait notre commun ? Dans notre volonté d'agir afin que « le politique » garantisse l'espace commun de liberté, dont il a été ci-dessus question, dans le souci de redéfinition d'une « utilité commune ». Nous en sommes loin, car nous assistons plutôt au refus de débattre, au nom de la « juste » cause que chacun défend et juge essentielle, au détriment des autres. Il s'agirait donc de rechercher et trouver des points communs partagés, bases de construction d'alliances qui seraient autant de leviers pour une transition vers un « monde d'après » plus juste, dans la perspective d'une soutenabilité sociale et écologique [22].

En conséquence, adopter un point de vue intersectionnel est, de fait, enrichir la compréhension du mouvement social. D'abord, parce que l'intersectionnalité nomme un problème, ouvrant sur la critique interne aux mouvements sociaux. Ensuite, parce qu'étant un projet d'émancipation pragmatique, il ne peut se présenter comme impératif « positif » annulant d'autres dimensions du social, pas plus qu'il ne peut faire impasse sur le pluralisme démocratique.

Cet article fut présenté aux Journées Espaces Marx-Bordeaux-Aquitaine, 1^{er} au 4 décembre 2021, dont le thème était « Communs/Commune/Communisme(s) ».

Notes

[1] Notamment, François Dubet, dans *Le Temps des passions tristes. Inégalités et populisme* (Paris, Seuil, 2019), constate que l'éclatement de la vie politique collective a laissé place à de nouvelles identités, qui seraient « moins sociales et plus culturelles ». De fait, les identités ressenties primeraient en quelque sorte sur les inégalités réelles, qui auraient régressé.

[2] Il s'agit quand-même d'un objet de pensée.

[3] Le CREDOC, découpe la population en tranches de 10 % selon leur niveau de vie (le montant des revenus après impôt, en tenant compte de la composition du foyer), chaque décile représentant 10 % des Français. La classe moyenne englobe les déciles 4, 5, 6, 7 et 8, soit 50 % de la population.

[4] Il se pourrait que, la croissance s'accélégrant, on puisse renouer avec la réduction des inégalités dynamiques. Pour autant, ce dont disposent les acteurs pour juger de leur situation et de son évolution est bien leur expérience passée.

[5] Louis Chauvel, « Le retour des classes sociales ? », *Revue de l'OFCE*, 2001/4, n° 79, pp. 315-359 propose une définition en trois volets des classes sociales : inégalement situées/dotées dans le système productif, elles sont marquées par une forte *identité temporelle* (imperméabilité à la mobilité intra et intergénérationnelle, homogamie), *culturelle* (partage de références symboliques spécifiques telles que les modes de vie), *collective* (capacité à agir collectivement dans la sphère politique afin de se faire reconnaître avec ses intérêts).

[6] « Les Gilets jaunes une histoire de classe ? », Entretien avec Ludivine Bantigny et Samuel Hayat, Propos recueillis par Jean-Paul Gaudillière, *Mouvements*, 2019(4), n° 100.

[7] Stéphane Beaud et Gérard Noiriel, *Race et sciences sociales. Essai sur les usages publics d'une catégorie*, Marseille, Agone, coll. « Épreuves sociales », 2021.

[8] Antérieurement, le mot « identitaire » fonctionnait déjà comme un blâme, et pas comme une étiquette où l'on pourrait se reconnaître. Au cours de l'entretien croisé qui l'avait opposé à Mark Lilla, critique de la gauche identitaire américaine, selon lui engluée dans des luttes culturelles en faveur des minorités, Eric Fassin avait répliqué qu'il parlerait « plutôt d'une gauche minoritaire ».

[9] Stéphane Beaud et Gérard Noiriel, « Un militantisme qui divise les classes populaires, Impasses des politiques identitaires », *Le Monde diplomatique*, Janvier 2021.

[10] Selon Michel Foucault, les relations de pouvoir permettent de penser la place des acteurs dans les rapports de domination.□

[11] Stéphane Beaud et Gérard Noiriel, « Un militantisme qui divise les classes populaires, Impasses des

politiques identitaires », *op. cit.*

[12] Sirma Bilge, « Théorisations féministes de l'intersectionnalité », *Diogène*, vol. 225, n° 1, 2009, pp. 70-88.

[13] Sirma Bilge, « [Le blanchiment de l'intersectionnalité](#) », *Recherches Féministes*, 28(2):9, November 2015.

[14] « Blanchiment » : au sens de rendre blanc, mais aussi de disculper quelqu'un, de le laver de tout soupçon.

[15] Pauline Vermeren, « Penser une ontologie politique noire : race, racisme et violence d'État. À propos de La dignité ou la mort. Éthique et politique de la race de Norman Ajari ». *Philosophiques*, 2019, 46(2), 431–443.

[16] Selon Luc Boltanski, *De la critique. Précis de sociologie de l'émancipation*, Paris, Gallimard, 2009.

[17] Selon Didier Eribon, *La société comme verdict : classes, identités, trajectoires*, Paris, Fayard, 2013.

[18] Rappelant ainsi l'avertissement d'Aimé Césaire dans sa « Lettre à Maurice Thorez » de 1956.□

[19] Sophie Wahnich, « L'universel a-t-il jamais été abstrait ? FAQ », *Vacarme*, 71-2, 2015, p. 84-104

[20] « [Sur l'universalisme - Un débat avec Alain Badiou](#) », Allocution inaugurale d'une rencontre organisée par la School of Social Sciences, University of California, Irvine, le 2 février 2007, Traduit par Pierre Rusch.

[21] Je pense ici à un exemple : celui du spectacle-performance « Les idéaux » de Kevin Huber et au parcours photographique « Les Ondes de la cale » de Bruno Falibois, que certains ont pu voir cet été à Bordeaux.

[22] Cf. le clivage en géo-classes sociales de Bruno Latour entre « extracteurs » et « ravaudeurs ».

La « Grande Sécu » ou quelle place pour les assurances « complémentaires » ?

vendredi 14 janvier 2022, par [André Grimaldi](#)

Olivier Véran a demandé au Haut comité pour l'avenir de l'assurance maladie (HCAAM) un rapport sur l'articulation entre l'assurance maladie obligatoire (La Sécu) et les assurances complémentaires (mutuelles, instituts de prévoyance et compagnies d'assurances). En effet, l'existence des assurances privées « complémentaires » posent deux problèmes, historiquement datés.

1. En 1946, pour rallier à la Sécurité sociale la Mutualité et ses quinze millions d'adhérents volontaires, on concéda à cette dernière la gestion d'un reste à charge (RAC) minimum de 20 %, le fameux « ticket modérateur » qui n'a jamais rien modéré. Ce faisant, on institua une double gestion pour chaque soin, une gestion par la Sécu et une gestion par les mutuelles. Le régime Alsace-Moselle, hérité du modèle allemand antérieur, fit exception (il offre aux salariés du territoire un taux de remboursement bien supérieur à celui du régime général, moyennant une augmentation modérée de la cotisation). En 1947, la loi Morice « en défense des intérêts de la Mutualité » interdit à la Sécurité sociale de créer sa propre complémentaire. À l'inverse, la loi permit à des mutuelles de la fonction publique comme la MGEN de gérer l'assurance maladie obligatoire. Quoi qu'il en soit, ce doublon gestionnaire explique le coût très élevé des frais de gestion du système de santé avec, en 2019, 7,6 milliards d'euros pour les « complémentaires » qui remboursent entre 12 et 13 % des soins et 6,9 milliards d'euros pour la Sécurité sociale qui en rembourse entre 78 et 80 %. Dans le classement de l'OCDE, en matière de frais de gestion nous sommes en
- deuxième position derrière les États-Unis, alors que pour le salaire des infirmières nous sommes passés à la suite du Ségur de la honteuse vingt-huitième place à la médiocre seizième.
2. En 1980, le premier ministre Raymond Barre crée le secteur 2 permettant aux médecins de rester conventionnés avec la Sécurité sociale, tout en ne respectant pas les tarifs opposables mais en pratiquant des honoraires libres « avec tact et mesure ». L'objectif est de limiter l'augmentation des tarifs remboursés par la Sécurité sociale. Il n'est pas indifférent de rappeler que le principal syndicat de médecins libéraux, la CSMF, s'opposa à l'époque à la création du secteur 2 car elle défendait une « médecine libérale et sociale » et estimait à juste titre que la création du secteur 2 allait créer une médecine à deux vitesses. La mesure reçut au contraire le soutien de la très libérale Fédération des médecins de France, la FMF, jusque-là hostile au conventionnement avec la Sécurité sociale. Le secteur 2 était un véritable oxymore : « le conventionnement à honoraires libres ». Devant le succès du secteur 2 auprès des médecins libéraux, le gouvernement fut contraint en 1990 d'en limiter l'accès aux spécialistes anciens assistants des hôpitaux. Puis, le

développement des dépassements sans tact ni mesure obligea le gouvernement à négocier une limitation des dépassements d'honoraires en échange d'une prise en charge d'une partie des cotisations sociales des professionnels. La dernière négociation eut lieu en 2016 à l'initiative de Marisol Touraine. Pratiquant le « en même temps », elle permit à 3000 médecins installés en secteur 1 d'accéder au secteur 2 et elle créa l'« option de la pratique tarifaire maîtrisée » (OPTAM) comportant un engagement à ne pas dépasser 100 % du tarif opposable moyennant un certain nombre d'avantages. L'OPTAM n'a suscité l'adhésion que d'une minorité des médecins installés en secteur 2 (moins d'un quart), les autres, notamment les spécialistes, préférant continuer à pratiquer les honoraires libres « avec tact et mesure ». Aujourd'hui, plus de 50 % des spécialistes pratiquent les dépassements d'honoraires dont le montant varie d'un territoire à l'autre et d'un établissement à l'autre (à Paris, les dépassements peuvent aller à plus de 2 000 euros pour une prothèse du genou ou une prostatectomie...)

Le HCAAM doit remettre prochainement son avis dont on ne connaît à ce jour que le projet à l'écriture technocratique parfois obscure ou ambiguë. Ce projet présente quatre scénarios, mais aucun n'envisage la mise en extinction du secteur 2 avec ses dépassements d'honoraires. D'ailleurs, le Ségur prévoit explicitement la possibilité d'étendre l'activité privée libérale des praticiens hospitaliers. Il s'agit de retenir les médecins dans l'hôpital public concurrencé par les établissements privés, autrement dit de permettre aux médecins de recevoir une clientèle privée acceptant de payer des dépassements d'honoraires, à l'hôpital public comme dans une clinique commerciale. « L'hôpital public

commercial », nouvel oxymore !

Premier scénario : une amélioration du statu quo avec une prise en charge à 100 % au-delà d'un reste à charge (RAC) important (RAC hors dépassements d'honoraires et dont le montant reste à préciser) et une élévation du seuil d'accès à la C2S (complémentaire santé solidaire) pour les anciens bénéficiaires de la CMU complémentaire et de l'aide à la complémentaire santé (ACS).

Deuxième scénario : La Grande sécu 100 % c'est-à-dire supprimant le ticket modérateur et récupérant intégralement le panier de soin 100 % pour les soins dentaires, d'optique et d'audition, aujourd'hui majoritairement financés par les « complémentaires ». L'avantage de ce scénario serait important pour les patients consultant les professionnels en secteur 1 ou les malades hospitalisés. Plus besoin de mutuelles et tiers payant simplifié (c'est-à-dire plus besoin pour les patients d'avancer l'argent). Le champ des assurances complémentaires serait donc considérablement restreint mais ces dernières contribueraient toujours à rembourser les dépassements d'honoraires. Rien n'est dit sur les mesures qui permettraient d'accroître l'attractivité du secteur 1 pour les professionnels et de limiter les dépassements pratiqués en secteur 2 (qu'il s'agisse de la limitation autoritaire du montant des dépassements ou de l'obligation d'un pourcentage de patients bénéficiant des tarifs opposables).

Le troisième scénario propose de rendre la complémentaire obligatoire comme l'a fait la réforme de l'ANI mise en place par François Hollande pour les salariés du privé. Certains ont cru voir dans cette troisième version un pas vers le système Alsace-Moselle, du moins si la Sécu était elle-même autorisée à créer sa propre complémentaire. Les mutuelles bénéficieraient donc du statut de service d'intérêt économique général (SIEG). Mais, on voit mal alors pourquoi elles ne bénéficieraient pas d'une délégation de gestion de l'assurance maladie obligatoire (comme c'est le cas pour la MGEN). Le rapport fait d'ailleurs référence non pas au système Alsace-Moselle mais aux Pays-Bas et à la Suisse et on pourrait ajouter l'Obama-Care. Ce ne serait pas la Grande Sécu mais la fin du monopole de la Sécu mise

en concurrence avec les assurances privées « régulées ». Autre oxymore, « l'assurance maladie obligatoire concurrentielle ». Conséquence : une perte « d'efficience », quand on sait que 40 % des frais de gestion des mutuelles sont consacrés à la recherche de nouveaux adhérents, à la publicité, au contentieux et au respect des règles prudentielles assurantielles.

Le dernier scénario est une Sécu 100 % mais avec un panier de soins rétréci, abandonnant complètement aux assurances privées les soins dentaires, d'optique et d'audition avec constitution de réseaux de soins concurrentiels et un conventionnement sélectif des professionnels par les mutuelles. Ce serait en fait mettre un pied dans la porte. Celle-ci pourrait ensuite être ouverte plus largement en laissant le soin aux mutuelles de « réguler » les tarifs médicaux grâce à la constitution de réseaux. Dans cette perspective, les mutuelles ne manqueraient pas de se présenter comme les défenseurs de leurs adhérents-consommateurs contre les « abus » des prescripteurs. Les assurés seraient en réalité pris en otage entre deux lobbys, celui des médecins libéraux et celui des assurances privées, libéralisme médical contre néolibéralisme.

De ces quatre versions, seules les deux premières représenteraient une avancée pour les patients /usagers, mais aucune ne correspond à la Sécu 100 % pour un panier de soins et de prévention solidaire sans dépassement d'honoraires, c'est-à-dire sans assurance complémentaire mais seulement avec des assurances supplémentaires pour les prestations qui ne relèvent pas de la solidarité. Fin complète de la double gestion et gain de plusieurs milliards de frais de gestion inutiles. Cette version de la vraie Grande Sécu 100 % suppose :

1. De définir grâce à un exercice de démocratie sanitaire le contenu de ce panier solidaire en commençant plus précisément par spécifier ce qui n'en fait pas partie. Un certain nombre de soins et de suivis paramédicaux, aujourd'hui non remboursés devraient être intégrés dans le panier de soin 100 %.

2. De mettre en place une politique volontariste pour l'amélioration de la pertinence des actes et des prescriptions, sachant qu'au moins 20 % des prescriptions et des actes sont injustifiés.
3. De réévaluer certains tarifs opposables nettement sous-valorisés, de proposer aux médecins en secteur 1 une assurance professionnelle publique, de prendre en charge au moins en partie leurs frais de structure et de logistique et de créer un statut de « médecin référent » travaillant en concertation avec le médecin généraliste traitant pour le suivi des maladies chroniques rares ou graves ou nécessitant un traitement complexe.
4. De limiter le paiement à l'acte au profit de forfaits pour une période de soins, ou de paiement à la capitation ou d'une dotation globale annuelle évoluant d'une année sur l'autre en fonction de l'activité.
5. De modifier la « gouvernance » de la Sécu en instaurant une cogestion entre l'État, les représentants des professionnels et des usagers, en instituant la règle d'or de l'équilibre des comptes entre les recettes et les dépenses. En cas de déficit, les recettes devraient être augmentées et/ou des gaspillages ou des rentes devraient être supprimés, la régulation des dépenses de santé devant se faire *a posteriori* et non *a priori*, comme cela est le cas actuellement.

Finalement, le débat sur le financement du système de santé sera-t-il à l'ordre du jour de l'élection présidentielle ou sera-t-il encore une fois escamoté en raison de sa complexité ou se résumera-t-il à de grandes déclarations sur « les biens supérieurs qui doivent échapper aux lois du marché » ? La Grande Sécu sera-t-elle seulement un slogan de campagne ?

Il ne faut pas oublier le propos de Georges Clémenceau : « on ne ment jamais autant qu'avant

les élections, pendant les guerres et après la chasse ».

Un Manifeste pour la santé

Dans la tourmente créée par la pandémie du Covid-19, tout le monde a pu constater les conséquences du délabrement du système hospitalier, soumis depuis plusieurs décennies à l'obligation d'être une entreprise comme les autres et contraint budgétairement, au point de manquer cruellement de personnel soignant. Le professeur de médecine André Grimaldi, militant infatigable pour une « Sécu à 100 % », publie un *Manifeste pour la santé 2022* (Odile Jacob, 2021). Avant de tirer les leçons des politiques néolibérales en matière de santé, il affiche d'emblée l'objectif fondamental : la santé est un bien commun (p. 15). Malheureusement, face à la pandémie, « on manquait de tout » (p. 27). Et, bien entendu, ce manque frappe les plus pauvres et augmente les inégalités sociales (p. 41). Tout cela vient de loin : « Le management administratif normatif et procédural et le corporatisme médical, avec son attachement quasi identitaire au paiement à l'acte, sont incompatibles avec les missions collectives de santé publique adaptées aux particularités de terrain. » (p. 44).

Face à cette situation, de nombreuses questions éthiques furent posées (doit-on trier les patients pour les admettre en réanimation ?), alors que la société, devenue individualiste, n'y était pas préparée, « malgré l'exemple enthousiasmant donné par les soignants lors de la première vague » (p. 55), et à cause du « manque de démocratie sanitaire » (p. 57) dans un pays où il n'y a qu'« un seul décideur » (p. 65).

L'auteur évoque aussi l'utilisation par quelques firmes pharmaceutiques de la recherche fondamentale faite par d'autres acteurs pour mettre au point des vaccins, qui seront ensuite vendus au prix fort aux États des pays riches, pendant que les pays pauvres les attendront vainement car les gouvernements les plus influents se sont opposés à la levée des brevets.

Après un rappel de l'histoire de notre système de santé depuis la fin de la Seconde guerre mondiale jusqu'à aujourd'hui, André Grimaldi fait dix propositions pour transformer complètement notre système et, ainsi, « changer de cap » (p. 151), et, en définissant la santé comme un « bien commun », il privilégie « un service public décentralisé et démocratisé » plutôt que des coopératives rattachées à l'économie sociale et solidaire (p. 155-156). Cela rendra plus facile la gratuité des soins. Un « soin juste : tout ce qui est nécessaire au malade, rien que ce qui est nécessaire » (p. 163). Une industrie pharmaceutique subordonnée à « la priorité à la santé publique » (p. 167). Il faudra construire un « pôle non-profit du médicament » (p. 171). En soumettant le budget de la santé à la démocratie sanitaire (p. 173), il sera possible de « construire un service de santé intégré » (p. 177), dans lequel la coopération et la coordination entre les soignants seront facilitées. Le système de santé intégré doit assurer la gratuité des soins en trois niveaux : les soins de premier recours généraliste, le deuxième recours spécialisé et le troisième recours assuré par les centres de références » (p. 178).

Ce sont les conditions pour « construire le service de santé publique » autour « des agences régionales de santé renouvelées » (p. 193) pour une politique de prévention. Il ne faut pas se laisser abuser par la suppression du *numerus clausus* dans les études médicales quand l'accès à l'enseignement est ramené aux « capacités de formation des facultés » (p. 199). Réformer l'enseignement irait de pair avec le renforcement de la recherche médicale : une perspective à hauteur de l'Europe.

En conclusion, André Grimaldi fait le pari qu'il est possible de reconstruire un compromis entre les acteurs de santé, « grâce à une cogestion entre l'État, les professionnels et les usagers » par « l'articulation entre la démocratie sanitaire et la démocratie politique », donc « ni marchandisation, ni étatisation, une troisième voie » (p. 207) [1].

Jean-Marie Harribey

Notes

[1] En revanche, la tribune publiée par André Grimaldi « [Les non-vaccinés doivent-ils assumer leur libre choix de ne pas être réanimés ?](#) » ([Journal du Dimanche, 2 janvier 2022](#)) pose une redoutable question philosophique et politique car il va un peu vite dans la transgression du serment d'Hippocrate : l'alpiniste qui prend des risques en haute montagne doit-il signer une promesse de ne pas accepter qu'on lui porte secours s'il commet une imprudence ? Le fumeur doit-il s'engager à ne pas solliciter de soins quand il aura un cancer du poumon ? Etc. Et faut-il exiger de tous les actionnaires qui se gavent lorsque l'hôpital public est privatisé par petits bouts de ne jamais demander à être hospitalisés dans les services de santé qui resteraient encore publics ? Décidément, la définition de la santé comme bien commun ou public mériterait d'être précisée. Parce que l'obligation de porter assistance à personne en danger fait partie de la notion « santé bien commun ou public ». JMH.

Sur le livre *Face au Covid-19* d'Alain Bihr

vendredi 14 janvier 2022, par [Dominique Dubois](#)

Le sociologue Alain Bihr vient de publier *Face au Covid-19, Nos exigences, leurs incohérences* (Paris, Syllepse, 2021). Il place dès l'abord son essai dans une perspective anticapitaliste, puisqu'il voit la crise sanitaire qui a résulté de la pandémie du Covid-19 comme révélatrice d'une crise du capitalisme. Mais, ce qui est plus original, également comme une crise des forces anticapitalistes, incapables d'engager une alternative concrète.

Il commence dans l'introduction par diagnostiquer que la pandémie « a déstabilisé gravement le pouvoir capitaliste dans ses différentes composantes », ce qui place les forces anticapitalistes dans l'obligation de « tirer profit de l'affaiblissement conjoncturel du pouvoir capitaliste ». Une première question se pose : s'il s'agit d'un affaiblissement conjoncturel, comment peut-on juger ce pouvoir gravement déstabilisé ? Il y a là un paradoxe, sinon une grande surestimation de l'affaiblissement capitaliste.

Le corps de l'ouvrage est distribué en huit chapitres. Dans les tout premiers, on reconnaît le large consensus qui s'est dégagé dans la société depuis maintenant deux ans. Premier enseignement : la survenue de cette pandémie, une zoonose, est liée aux modifications entraînées par le développement capitaliste, en termes écologiques comme en termes de circulation sans entraves des échanges dans le monde.

Deuxième enseignement : la santé est un bien public. Or, les dernières décennies ont été celles de « la libéralisation des appareils sanitaires dont les gouvernements se sont fait les champions ». Poser la santé comme un bien public n'est pas seulement une question d'ordre moral ou de celui de la justice, c'est consubstantiel à l'existence même de la société : la santé des uns dépend de celle des autres et réciproquement. On sort donc de l'espace de l'individualisme puisque l'état de santé de chacun dépend de celui des autres « avant de dépendre de ses décisions propres ». Au point, nous dit l'auteur, que les gouvernements « ont dû reconnaître implicitement le caractère de bien public de la santé,

qui demande à être défendu en tant que tel »

Peut-être Bihr fait-il crédit à la bourgeoisie d'une grande clairvoyance par sa capacité à penser très loin quand il écrit qu'elle a fait en sorte d'éviter « une mortalité de masse [qui aurait] dégonflé l'armée de réserve industrielle ». Ne s'agit-il pas plutôt de panique à bord, sinon on n'aurait pas vu autant d'hésitations et de tête-à-queue dans les décisions du gouvernement français. D'ailleurs, Bihr pointe à juste titre les volte-face successives entre convaincre les Français et les contraindre. L'épisode de la transformation du passe sanitaire en passe vaccinal en serait une nouvelle illustration. La proposition de Bihr d'« obligation vaccinale généralisée » pourrait d'ailleurs être discutée, car si l'on admet que le passe relève de « la conception néolibérale du 'capital santé' et de la conception individualiste de l'individu, enracinées dans les rapports sociaux capitalistes », où s'arrêtent le périmètre des obligations et celui des interdictions ? L'obligation voulue par Bihr ne mériterait-elle pas d'être discutée et éventuellement décidée démocratiquement ?

En revanche, on suivra sans hésiter l'auteur quand il dénonce « l'hubris' capitaliste » et qu'il montre que la gestion capitaliste de la pandémie a aggravé « l'apartheid mondial quand les États se comportent en chiffonniers [...] et se moquent du ci-devant tiers-monde comme du quart » (p. 36-41). On pense à la décision délétère de ne pas lever les brevets sur les vaccins. Il s'ensuivra certainement d'autres pandémies tant que l'humanité entière ne sera pas

protégée.

Dans les trois derniers chapitres de ce livre, Bihl envisage les scénarios possibles. Le premier correspond à celui où le rapport de forces entre capital et travail reste favorable au capital. « Dans ces conditions, il faut s'attendre à l'aggravation de l'ensemble des politiques néolibérales antérieures » (p. 56). Un scénario qui dément le diagnostic posé au début sur l'importante déstabilisation du pouvoir capitaliste.

Un second scénario, réformiste, serait « celui où les mobilisations finiraient par déboucher sur une nouveau compromis entre capital et travail. Cela se traduirait par une revalorisation des salaires directs et indirects, par une démondialisation et par un réel programme de *Green Deal* pour engager des gros investissements d'ordre écologique.

Un troisième scénario correspondrait à une profonde crise du mode de production capitaliste à cause de l'aggravation des contradictions du système. C'est, dit l'auteur, assez improbable, mais un processus ouvrant des brèches est amorcé, certes de « manière embryonnaire mais significative ». Par exemple, l'ouverture d'un débat sur les activités productives essentielles et celles qui ne le sont pas est positive.

Mais elles ne seront pas faciles à démêler, « tant les activités productives sont imbriquées les unes dans les autres dans tout appareil de production socialisé ».

Pas d'autre solution, donc, que d'« imposer une reprise de la production à nos conditions ». Et l'auteur termine son ouvrage en énumérant un certain nombre d'objectifs sociaux (auxquels il ne manque peut-être que la réduction du temps de travail), économiques et écologiques pour constituer un programme politique. En quoi ce programme nommé « écosocialiste » se différencie-t-il de tous les autres ? Par « l'importance primordiale qu'il demande d'accorder aux initiatives prises par la base » et par « les mesures de contrôle populaire sur la production ». La conclusion est donc « le communisme, le choix de la vie ! » (p. 94).

On a envie de dire : « banco ! on y va ». Mais Alain Bihl nous a avertis que c'était encore plus improbable que les scénarios capitalistes et réformistes, sauf s'il se produisait une super-crise capitaliste... qui nous offrirait le fruit presque mûr ? Cette histoire de la crise accoucheuse du socialisme n'avait-elle pas déjà été racontée ?...

Dominique Dubois est comédien et militant associatif.

Les scénarios énergétiques en débat, Réponses aux critiques de Jacques Rigaudiat

vendredi 14 janvier 2022, par [Behrang Shirizadeh](#), [Philippe Quirion](#)

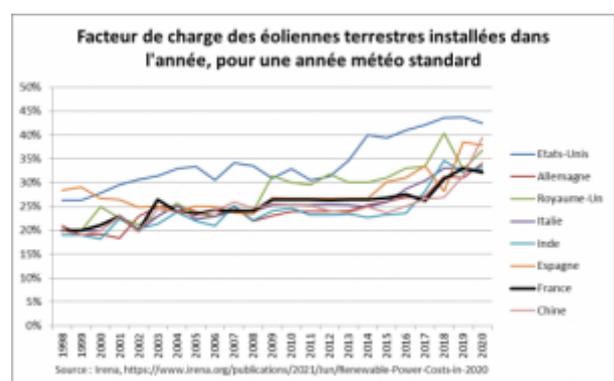
Un [article](#) de Jacques Rigaudiat, paru dans le précédent numéro de cette revue, commente les scénarios énergétiques de l'association négaWatt et de l'Ademe, ainsi que les travaux d'optimisation du mix énergétique que nous avons menés concernant, [d'une part](#), un mix électrique 100 % renouvelable pour la France, et, [d'autre part](#), le choix de la part relative des renouvelables, du nucléaire et du captage-stockage géologique du CO₂ dans ce mix. Dans ces travaux, publiés dans des revues scientifiques en économie de l'énergie, nous développons une série de modèles qui optimisent l'investissement et le fonctionnement d'un système électrique capable de satisfaire la demande d'électricité à chaque heure pendant une ou plusieurs années (jusqu'à 19), ceci à l'horizon 2050. Comme toutes les hypothèses, celles sur lesquelles nos travaux se basent sont bien sûr contestables, comme le sont nos choix de modélisation, mais les critiques formulées dans cet article nous apparaissent infondées.

Quels facteurs de charge retenir ?

La première critique que cet article apporte à nos travaux est que les facteurs de charge retenus dans notre étude seraient « très largement au-dessus des estimations plausibles ». Le facteur de charge (ou facteur de capacité) est le ratio entre ce que l'éolienne ou le panneau solaire produit sur une période donnée et sa production s'il fonctionnait à 100 % de sa capacité installée. Les facteurs de charge auxquels nous aboutissons dans nos articles (32 % pour l'éolien et 16 % pour le solaire en moyenne annuelle) sont de fait supérieurs à ceux constatés aujourd'hui sur la moyenne du parc installé en France (respectivement 26 % et 15 % en 2020, ces chiffres fluctuant d'une année sur l'autre du fait de la météorologie), mais pour de bonnes raisons. La méthode que nous utilisons pour calculer les chroniques horaires de production éolienne et terrestre est publiée dans plusieurs revues scientifiques, se base sur des données et des algorithmes publiquement disponibles, et [reproduit très bien les données observées dans le cas de la France, lorsqu'elle est appliquée au parc existant](#).

Pour une prospective à l'horizon 2050, il serait trompeur de se baser sur les facteurs de charge du parc actuel. Concernant l'éolien, les machines

aujourd'hui majoritairement installées balayent une plus grande surface par unité de puissance, ce qui limite leur puissance maximale mais leur permet de mieux capter les vents faibles et modérés. Cette « [révolution éolienne silencieuse](#) », pour reprendre l'expression de Bernard Chabot, apparaît clairement dans les données de l'Irena (l'agence internationale des énergies renouvelables) qui présente les facteurs de charge selon l'année d'installation de l'éolienne (Graphique ci-dessous). Dans tous les pays pris en compte dans cette base, ce facteur augmente rapidement au cours des dernières années. En France, pour les éoliennes installées au cours des trois dernières années, il est en moyenne de 32 % (pour une année météorologique standard), soit la valeur que nous projetons pour 2050.



Concernant le solaire, la base de données d'Irena

n'inclut pas les données par pays. Cependant, celles [fournies par le RTE](#) (Réseau de transport de l'électricité) montrent que sur l'ensemble du parc installé, le facteur de charge a augmenté en tendance de deux points de pourcentage entre début 2012 et fin 2020, passant de 13 à 15 %. Cette tendance est significative et ne provient pas simplement des variations météorologiques interannuelles. Elle résulte de différents facteurs dont l'importance relative reste à déterminer, incluant une meilleure orientation et une localisation plus favorable des panneaux. En tout état de cause, notre estimation pour 2050 (16 %) est très proche de la valeur observée en 2020 (15 %).

Enfin, concernant l'éolien maritime, comme pour l'éolien terrestre, la valeur attendue dépend du type d'éolienne. Certains modèles sont optimisés pour obtenir un facteur de charge particulièrement élevé, au prix d'un coût par Watt plus élevé, et c'est le cas de celui que nous avons utilisé dans nos estimations. Il est possible que les modèles qui seront majoritairement installés répondent à des choix différents et aboutissent à des facteurs de charge moins élevés, avec en contrepartie un coût par Watt plus faible ; l'avenir le dira, mais vu la faible part de l'éolien maritime dans les mix que nous obtenons dans nos articles, cela changerait très peu nos résultats.

Au passage, l'article de Jacques Rigaudiat reproduit un graphique d'Enedis montrant un facteur de charge en baisse entre 2010 et 2018, mais cette baisse est simplement due à un effet de composition puisqu'il s'agit d'un facteur de charge agrégé sur l'ensemble des installations installées sur le périmètre d'Enedis, parmi lesquelles la part du solaire, dont le facteur de charge est plus faible que les autres technologies incluses (éolien, hydraulique, cogénération...), a augmenté au cours de la période.

Quelle efficacité des centrales nucléaires ?

Une deuxième critique apportée à nos travaux par cet article est que le fonctionnement des centrales

nucléaires y serait inefficace, du fait d'un facteur de charge trop faible. En fait, ce facteur de charge est optimisé dans nos travaux pour minimiser le coût total du système. Nous supposons que toutes les centrales nucléaires peuvent fonctionner en suivi de charge, c'est-à-dire moduler leur puissance en permanence. Plus précisément, la production nucléaire y est contrainte par deux éléments : son facteur de charge en moyenne sur un an ne doit pas dépasser 90 %, et ce facteur peut passer de 0 % à 100 % en deux heures. Ces hypothèses sont très favorables au nucléaire, en particulier si on les compare aux observations. Aujourd'hui, seule une partie des pays qui exploitent des centrales nucléaires (dont la France) autorisent une telle modulation, et pas pour toutes les centrales. Notre hypothèse, peut-être trop optimiste, renforce dans nos modélisations l'intérêt des centrales nucléaires. Si nous imposions un fonctionnement plus rigide de ces centrales, cela augmenterait le coût total du système, et rendrait donc les scénarios avec de nouvelles centrales plus coûteux, comparé à ceux sans nouvelles centrales. Notre hypothèse sur ce point tend donc à renforcer l'intérêt du nucléaire comparé à celui des renouvelables, contrairement à ce qu'indique l'article de Jacques Rigaudiat.

Quels coûts des réseaux de transport et de distribution d'électricité ?

Troisième critique, nous négligerions les coûts des réseaux de transport et de distribution d'électricité. En fait, nous intégrons une partie des coûts mentionnés dans l'article de Jacques Rigaudiat : ceux du raccordement du solaire et de l'éolien, et une partie du renforcement du réseau – que nous chiffrons, pour chaque investissement renouvelable, à hauteur de la « quote-part » versée en 2018 pour les nouvelles installations éoliennes et solaires (environ 25€/kW). Il est vrai qu'un développement ambitieux des renouvelables nécessitera un renforcement de ces réseaux et donc un surcoût supérieur à la « quote-part » actuelle. Nous avons également étudié le coût de renforcement du réseau de transport dans notre article consacré à un mix électrique 100 % renouvelable (Appendix 10) et nous avons trouvé 7 %

d'augmentation du coût du système une fois ce renforcement pris en compte. Pour autant, ce surcoût reste modeste, comparé au coût de la production et du stockage. En comparant (visuellement, ces informations étant fournies seulement sous forme d'un graphique) les coûts des réseaux dans les différents scénarios RTE, on voit que, par rapport aux scénarios avec nouveau nucléaire, ceux sans nouveau nucléaire entraînent un surcoût d'environ cinq milliards d'euros par an en cumulant réseau de transport et réseau de distribution, soit nettement moins de 10 % du coût total du système estimé par RTE. Pas de quoi changer fondamentalement nos conclusions. Dernier élément sur ce point : l'article de Jacques Rigaudiat mentionne aussi le coût des interconnexions avec les pays voisins, mais ce dernier est indépendant des énergies renouvelables ; il est identique dans tous les scénarios récemment publiés par RTE, quelle que soit la part de renouvelables retenue. Nos travaux font abstraction de ces interconnexions, hypothèse qui défavorise les renouvelables, car les interconnexions permettent de bénéficier des décalages de consommation, d'ensoleillement et de vent entre les pays européens.

Ultime inexactitude, d'importance mineure : nos travaux ne portent pas sur le rythme de fermeture des centrales nucléaires existantes ; écrire « les prolonger – toutes ou certaines –, comme le font tant les scénarios de l'Ademe que la simulation du Cired » est donc inexact.

Ceci étant précisé, nous rejoignons Jacques Rigaudiat lorsque dans la conclusion de son article il appelle à « un débat citoyen qui, loin d'un certain irénisme, soit pleinement et loyalement informé ». Pour y aider, nous avons mis nos modèles et nos données en [libre accès](#). Pour mener un tel débat, il faut d'abord analyser correctement les travaux existants, ce à quoi le présent article essaie de contribuer. Une telle analyse permet de réaliser que les différents travaux de modélisation du système énergétique menés récemment (en particulier par RTE, l'Ademe et nous-mêmes) débouchent sur des conclusions majoritairement convergentes (dont la nécessité incontournable de développer la sobriété, l'efficacité énergétique et les renouvelables à un rythme bien plus élevé qu'aujourd'hui), et d'identifier les principales sources des divergences, afin de porter à connaissance du public les causes et les conséquences de ces différences.

Numéro 30 - hiver 2021

vendredi 14 janvier 2022

Adresse

Attac, 21 ter rue Voltaire, 75011 Paris

Directeur de la publication

Jean-Marie Harribey

Secrétariat de la rédaction

Isabelle Bourboulon, Edgard Deffaud, Jean-Marie Harribey, Esther Jeffers, Éric Le Gall, Christiane Marty, Pascal Paquin, Dominique Plihon, Jean Tosti

Responsables techniques

Edgard Deffaud, Serge Gardien, Éric Le Gall, Pascal Paquin, Rémi Sergé, Valentin Drean

Comité éditorial

Sylvie Agard, Christophe Aguiton, Verveine Angeli, Paul Ariès, Geneviève Azam, Daniel Bachet, Jacques Berthelot, Catherine Bloch-London, Martine Boudet, Isabelle Bourboulon, Thierry Brugvin, Thierry Brun, Alain Caillé, Claude Calame, Christian Celdran, François Chesnais, Françoise Clement, Pierre Concialdi, Jacques Cossart, Annick Coupé, Thomas Coutrot, Christian Delarue, Vincent Drezet, Cédric Durand, Guillaume Duval, Mireille Fanon-Mendès-France, Daniel Faugeron, David Flacher, Fabrice Flipo, Pascal Franchet, Bernard Friot, Jean Gadrey, Susan George, Jérôme Gleizes, Gérard Gourguechon, André Grimaldi, Janette Habel, Nicolas Haeringer, Jean-Marie Harribey, Michel Husson, Esther Jeffers, Isaac Johsua, Pierre Khalifa, Serge Le Quéau, Frédéric

Lemaire, Christiane Marty, Gus Massiah, Antoine Math, Dominique Méda, Georges Menahem, Pascal Paquin, René Passet, Évelyne Perrin, Dominique Plihon, Thierry Pouch, Daniel Rallet, Jean-Claude Salomon, Catherine Samary, Denis Sieffert, Vicky Skoumbi, Jean-Louis Sounes, Daniel Tanuro, Bruno Tinel, Michel Thomas, Jean Tosti, Éric Toussaint, Stéphanie Treillet, Aurélie Trouvé, Patrick Viveret

Contact avec la revue et soumission d'articles

Les propositions d'articles nouveaux ainsi que les contributions répondant à des textes publiés dans les numéros précédents de la revue doivent être adressées au secrétariat de la revue : revue-cs-secretariat@list.attac.org

La revue a noué un partenariat avec Mediapart à travers une « édition » créée sur son site. À chaque parution trimestrielle de la revue, un des articles sera mis en ligne sur Mediapart.