

À l'occasion de la publication, en novembre 2020, du livre de Jason E. Smith, *Smart Machines and Service Work* (récemment traduit en français aux éditions Grevis sous le titre [Les capitalistes rêvent-ils de moutons électriques ?](#)), Tony Smith a engagé un échange avec lui afin d'expliciter son approche des innovations technologiques et de la manière dont elles reconfigurent ou non le capitalisme.

Ni techno-utopie, ni techno-dystopie, Jason E. Smith montre le caractère largement illusoire de l'idée d'une « rupture technologique », partagée aussi bien par les apologistes des nouvelles technologies que par leurs critiques. Ce mythe vient masquer non seulement la stagnation économique et le chaos social, mais il nous détourne aussi de la question – que pose ici l'auteur – des nouvelles formes d'organisation et de lutte des travailleurs·ses.



Tony Smith - Tout d'abord, félicitations pour la publication de *Smart Machines and Service Work*. C'est l'un des meilleurs livres sur les conséquences sociales du changement technologique que j'ai lu, bien plus perspicace que les livres sur la technologie qui reçoivent tant d'attention dans la presse grand public.

Nombre de ces ouvrages défendent le techno-utopisme, arguant que si nous attendons un peu plus longtemps et si nous mettons en place les bonnes politiques, les technologies avancées déclencheront une nouvelle ère de croissance et de prospérité. D'autres adoptent une position techno-dystopique, prédisant des niveaux sans précédent de chômage technologique et de chaos

Jason E. Smith - Elles sont toutes deux erronées. Elles partent toutes deux du principe que les économies capitalistes avancées connaissent actuellement, ou sont sur le point de connaître, une transformation en profondeur, pilotée par les machines, dont l'effet principal sera une augmentation soudaine de la productivité du travail et de la croissance économique. Les « techno-dystopistes » mettent l'accent sur les conséquences sociales vraisemblablement catastrophiques pour la stratification des classes et les marchés de l'emploi : une exacerbation des inégalités de revenus et, surtout, un chômage « de masse ».

Dans mon livre, je me concentre sur ce dernier point. Les épisodes de chômage de masse ne résultent pas d'un changement technologique, mais d'un affaissement économique. Si une réanimation robuste et automatisée des économies à haut revenu avait lieu, les données historiques suggèrent une trajectoire tout à fait différente. Nous pourrions nous attendre à des bouleversements temporaires du marché du travail, à mesure que les processus de travail sont révisés, les emplois redéfinis, la main-d'œuvre réaffectée des secteurs à forte productivité vers des secteurs à plus forte intensité de main-d'œuvre, des industries entièrement nouvelles créées et de nouvelles divisions du travail (tant sociales que techniques) imposées. Une nouvelle composition de classe émergerait, avec de nouvelles stratifications de compétences, de sexe, de race ou de lieu.

Aux Etats-Unis, il suffit de remonter à la période qui a suivi la Seconde Guerre mondiale et qui s'est étendue jusqu'en 1965 ou 1970 environ - ce que j'appelle « Automation 1.0 » - pour retrouver ce schéma. Il est certain qu'à long terme, une telle transformation entraînerait très probablement une hausse du chômage, la plupart des nouveaux emplois étant des emplois faiblement rémunérés dans le secteur des services, notamment les services personnels. La misère et le bouleversement pour beaucoup, c'est certain. Mais une transformation technologique radicale des économies avancées n'est ni en cours ni imminente.

Les affirmations selon lesquelles ces économies sont au bord d'une rupture technologique proviennent principalement des facultés d'administration ou de « gestion », ainsi que de la Silicon Valley. Elles sont ensuite canalisées, remâchées et reprises par les journalistes et les commentateurs. Elles sont accompagnées de noms à la mode: « deuxième ère de la machine », « troisième révolution industrielle », « industrie 4.0 », etc. Ce battage médiatique se répercute sur la gauche et s'associe à des projets spéculatifs d'UBI (Universal basic income) ou même à des propositions de « nationalisation » des plateformes de médias sociaux. De telles projections sont faites dans un contexte de crise incessante. (En 2018, la Banque d'Angleterre pouvait annoncer que l'économie britannique avait « subi la pire décennie pour la croissance de la productivité depuis le XVIIIe siècle »).

La rhétorique qui a émergé et s'est consolidée autour de l'automatisation peut être interprétée comme faisant partie d'une initiative plus large visant à alimenter une bulle boursière sans précédent dans l'histoire, alimentée principalement par une poignée de valeurs dites technologiques ou Internet (les bien nommées valeurs « FAANG »: Facebook, Amazon, Apple, Netflix, and Alphabet-Google). L'histoire de l'innovation de la dernière décennie se limite principalement au secteur financier et à la politique monétaire : rachats d'actions (800 milliards de dollars en 2018), taux d'emprunt quasi nuls, endettement massif des entreprises privées, cycle après cycle d'assouplissement quantitatif [politique monétaire dite non-conventionnelle]. Des tsunamis d'argent bon marché se sont abattus sur les économies les plus riches du monde, dont une part non négligeable a été consacrée

à l'immobilier urbain. Avec le début de la pandémie, nous en avons eu une dose de type King Kong, ce qui a poussé les marchés boursiers à des sommets historiques, alors que des secteurs économiques entiers ont fermé et que des dizaines de millions de travailleurs des Etats-Unis ont perdu leur emploi.

Ces fictions du changement technologique sont d'une importance vitale pour une classe capitaliste qui s'imagine être une force historique progressiste, mais qui préside à une économie profondément stagnante, passant d'une crise profonde à une autre. Cette classe se présente comme une force historique perturbatrice, voire anarchique, dont les innovations extraordinaires posent des problèmes (une croissance explosive de la productivité rendant la moitié de la main-d'œuvre superflue, etc.) qu'elle seule peut comprendre et résoudre (avec l'UBI, une garantie d'emploi, peut-être un « Green New Deal »). Il n'est pas étonnant que le mot à la mode de la décennie ait été « intelligent » (téléphones, maisons, usines, voitures et villes intelligentes), un terme qui reflète l'estime de soi de ceux qui l'ont inventé. Pourtant, ces personnes se sont enrichies grâce aux bulles immobilières et boursières.

Ne vous y trompez pas, nous vivons une époque de « chaos social », pour reprendre votre terme : de polarisation et d'émiettement social, d'endettement croissant et d'absence de croissance, de marchés du travail en panne et de conflits de classes aiguisés mais fragmentés et incohérents. *Smart Machines and Service Work* tente de prendre la mesure de ce désarroi croissant et de proposer une explication différente de la raison pour laquelle nous sommes pris dans l'engrenage.

Tony Smith - La plupart des gens pensent que nous vivons à une époque de changements technologiques sans précédent. Pourtant, dans votre livre, vous parlez d'une « inertie technologique soutenue ». Qu'entendez-vous par cette formule choc ?

Jason E. Smith - Pour la plupart, les types d'avancées technologiques qui ont eu lieu au cours de la dernière décennie ou plus ne sont pas pertinents du point de vue macroéconomique, qu'il s'agisse de la croissance de la productivité du travail, de l'emploi, des taux d'investissement, de la croissance du PIB ou de quoi que ce soit d'autre. Ce n'est pas un hasard si la consolidation de cette rhétorique de l'automatisation imminente (apprentissage automatique, gouvernance algorithmique, révolution des plateformes, économie du « partage ») a coïncidé avec la montée soudaine d'entreprises comme Facebook, Apple, Alphabet, Amazon, Alibaba et Tencent.

Au milieu de la décennie, ces entreprises avaient consolidé leur statut de leaders sur les marchés boursiers - leurs valorisations démesurées dépassant de loin les anciennes transnationales de la banque, du pétrole, de la pharmacie et de l'automobile - tout en s'insinuant dans la trame de la vie quotidienne des consommateurs des classes ouvrière et dites moyennes. Les entreprises de médias sociaux comme Facebook et les firmes monopolistiques de l'internet comme Alphabet/Google ont passé la décennie à promettre une révolution dans l'intelligence artificielle ou les voitures à conduite autonome, alors que plus de 90 % de leurs revenus provenaient de la vente d'espaces publicitaires à d'autres entreprises (comme les banques et les constructeurs automobiles). Ces plateformes ont accumulé des bénéfices massifs au cours de la dernière décennie en créant et en imposant

des conditions d'exploitation semblables à celles d'un monopole. Bien qu'elles se présentent comme des entreprises technologiques, elles investissent relativement peu en R&D, mais dépensent sans compter pour écraser leurs concurrents potentiels, principalement en les rachetant très tôt.

Le « smartphone » s'impose comme l'innovation ou l'invention phare de notre époque, sa « marchandise vedette ». Son omniprésence, sa présence sur les trottoirs, dans les salles de conseil, les salles de classe ou à table, confirme son statut d'emblème de l'époque. Pour l'essentiel, il ne fait que rassembler des appareils plus anciens (le téléphone mobile, l'ordinateur personnel). En donnant accès à une panoplie de divertissements – shopping, musique et vidéo en streaming, communication interpersonnelle – par le biais d'un écran unique et interactif, ces appareils parachèvent une confluence en cours depuis des décennies: la fusion du commerce et de l'information, du divertissement et de la sociabilité, de l'auto-affirmation et de la vie civique sur un écran LCD (ou OLED), tactile et de taille unique.

Son utilisateur est tiraillé entre ces registres, tout en les pratiquant tous à la fois. En perte de repères, son humeur oscille entre le divertissement inoffensif et la rage inarticulée. Pourtant, la main lourde des plus grandes entreprises technologiques sur les marchés boursiers, combinée à la force d'influence qu'elles ont libérée sur les loisirs, la consommation, l'identité personnelle et le discours public – tous déjà en proie à l'érosion et à la décomposition depuis des décennies – a donné lieu à des revendications pour cette technologie de base qui dépassent de loin son impact sur la façon dont nous faisons nos courses, consommons les médias ou interagissons avec nos amis, notre famille et les étrangers.

Sur le lieu de travail, ces innovations promettaient de conduire à ce que Paul Mason a annoncé comme un « décollage exponentiel de la productivité » [dans son ouvrage *Postcapitalism a Guide To Our Future*]. C'est précisément ce qui ne s'est pas produit. Au lieu de cela, nous avons obtenu des réseaux de plus en plus étroits de surveillance et de traçage, dans les rues et sur les lieux de travail.

Il est révélateur que les smartphones et les plateformes de médias sociaux aient décollé au milieu d'une profonde récession qui n'a jamais vraiment « éclaté ». L'iPhone a été commercialisé pour la première fois à la veille de la crise financière de 2008. La façon dont les gens correspondent, s'informent, regardent des films, font des achats ou partagent des photos ne sera plus jamais la même. Mais le « paradoxe de la productivité » de Robert Solow [prix dit Nobel d'économie en 1987; né en 1924], formulé pour la première fois en 1987 – « On peut voir l'ère de l'informatique partout sauf dans les statistiques de productivité » – a résisté à l'épreuve du temps. La dernière décennie a connu la plus faible croissance des gains de productivité du travail depuis des décennies, même dans le secteur manufacturier. Pourtant, le ralentissement de la croissance de la productivité du travail a commencé dès 1970 environ, c'est-à-dire au moment même où le premier microprocesseur au monde, le 4004 d'Intel, a fait ses débuts.

Tony Smith - Cela nous amène à l'un des mystères persistants de l'économie contemporaine, résumé dans l'expression « stagnation séculaire ». En quoi votre explication de la déconnexion entre l'apparent dynamisme innovant des

dernières décennies et le manque relatif de dynamisme économique diffère-t-elle de celle d'autres personnes qui ont attiré l'attention sur ce phénomène ?

Jason E. Smith - Fin 2013, au moment où s'échauffait la rhétorique anticipant une explosion de la productivité due à l'automatisation, une autre fraction de la classe dirigeante des Etats-Unis a pesé avec une perspective très différente. Larry Summers, ancien secrétaire au Trésor de Bill Clinton, a estimé que les États-Unis et d'autres économies capitalistes matures étaient confrontés à la perspective d'une stagnation profonde dans laquelle le chômage élevé, la faible croissance du PIB et la stagnation des salaires pourraient persister bien plus longtemps que les ralentissements de courte durée des cycles économiques typiques.

Les performances de l'économie des États-Unis semblaient donner raison à Larry Summers. Le décollage promis n'est jamais arrivé. La décennie au cours de laquelle des livres portant des titres tels que *Rise of the Robots. Technology and the Threat of a Jobless Future* (Basic Books, 2016) ont occupé une place de choix dans le débat public a également été marquée par une crise économique mondiale implacable, d'une ampleur sans précédent depuis les années 1930. Le premier round de cette débâcle a été marqué par une série de faillites spectaculaires dans le secteur financier, les banques d'investissement surendettées s'étant effondrées ou ayant été rachetées pour quelques centimes par des firmes moins exposées. Ce qui s'est passé ensuite était aussi prévisible que dévastateur : des années perdues marquées par des taux de chômage jamais vus depuis des décennies, combinées à des taux d'activité en chute libre, les travailleurs licenciés ayant abandonné le marché du travail (ou, dans certains cas, ayant été reclassés comme « handicapés »).

La demande de main-d'œuvre ayant diminué, les salaires de nombreux travailleurs ont baissé. Comme les travailleurs ont été mis au chômage, le capital l'a été aussi. Tout au long de la décennie de crise, les taux d'utilisation des capacités installées, qui mesurent l'écart entre ce qu'une économie peut produire et sa production réelle, ont atteint les niveaux les plus bas de l'histoire de l'après-guerre, bien en dessous de ceux des années de crise des années 1970. La croissance du PIB s'est essouffée, alors même que les emprunts des entreprises sont montés en flèche tout au long de cette période.

Aux Etats-Unis comme en Europe, un phénomène observé pour la première fois pendant la « décennie perdue » japonaise des années 1990 a fait surface : la présence fantomatique d'entreprises « zombies » capables d'éviter la ruine en refinançant constamment leur dette, alors même que leurs activités se contractaient. Plus important encore, au moment même où tant de commentateurs annonçaient la perspective d'un nouvel âge des machines, l'investissement des entreprises privées en capital fixe s'est effondré, atteignant des taux sans précédent dans l'après-guerre. Les chiffres de la productivité du travail aux États-Unis ont, sans surprise, affiché des taux de croissance lamentables, augmentant de moins de 1 % par an, même dans le secteur manufacturier, historiquement dynamique.

Le recul des dépenses d'investissement a été particulièrement marqué, mais ne constitue en rien une aberration par rapport à ce qui a précédé. Quelques années après le début de la crise, une étude a montré que, mesuré en « part du PIB, l'investissement des entreprises a diminué de plus de trois points de pourcentage depuis 1980 ». Depuis les années 1970, seule la décennie des années 1990 se distingue comme une anomalie, au cours de laquelle un groupe d'indicateurs économiques (PIB, productivité du travail, investissement des entreprises) a connu une légère hausse. Mais entre 2000 et 2011, le taux d'investissement des entreprises a à peine bougé, avec une croissance d'un dixième seulement du niveau qui prévalait dans les années 1990.

Dans la mesure où ils soulignent l'assèchement de l'investissement des entreprises, les « stagnationnistes » n'ont pas tort. Mais leur explication de la raison pour laquelle les économies à haut revenu du monde entier sont embourbées dans une crise apparemment sans horizon – la réponse keynésienne, l'insuffisance de la demande – est bien maigre. Il convient de rappeler qu'Alvin Hansen [1887-1975], principal défenseur américain de Keynes, a d'abord esquissé la théorie de la stagnation séculaire en réponse à la brusque récession de 1937, après l'échec de la stratégie budgétaire anticyclique de Roosevelt pour soutenir l'effondrement de la demande et stimuler l'investissement privé.

Cet échec a forcé Alvin Hansen à envisager la possibilité d'une léthargie chronique et insoluble, et à spéculer sur les raisons pour lesquelles les économies capitalistes matures tendent à la stagnation (stase) et à la dérive (déclin démographique? fermeture de la frontière?). Pourtant, aujourd'hui, les prescriptions politiques de ceux qui sont dans ce camp sont toujours fondées sur de nouvelles séries de dépenses déficitaires à grande échelle. Ils restent éblouis par les succès apparents de la gestion keynésienne de la demande pendant quelques décennies après la Seconde Guerre mondiale, pour mieux réprimer la déroute de cette école dans les années 1970, lorsque ces mêmes politiques ont contribué à la naissance d'un monstre macroéconomique – la « stagflation » – dont ils ne pouvaient ni rendre compte théoriquement ni concevoir des antidotes.

En 1981, la part de la dette publique des États-Unis par rapport au PIB n'était que de 31 % ; même avant le projet de loi sur les dépenses massives adopté en mars de cette année (2020), ce chiffre était supérieur à 100 %, très proche de celui enregistré en 1945-1946, lorsque le financement des dépenses de défense pour une guerre mondiale était en place. Il est certainement beaucoup plus élevé aujourd'hui. De même, les dépenses du gouvernement en pourcentage du PIB n'ont cessé de croître depuis 1970, atteignant un pic de 43 % en 2010, un an après la « reprise » de la crise de 2008. La taille de l'économie capitaliste privée continue de se contracter, par rapport à l'activité économique totale.

Ce que les économistes dominants, qu'ils soient keynésiens ou néoclassiques, ne reconnaissent pas, c'est la distinction fondamentale entre l'activité capitaliste privée et les dépenses publiques, financées par des fonds provenant du secteur privé (sous forme d'impôts ou de dettes). Lorsque les gouvernements achètent des biens et des services à des entreprises privées pour stimuler la demande, il peut en résulter une hausse à court terme de l'emploi. Mais, comme Paul Mattick [1904-1981] l'a démontré avec une grande clarté il y a quelque temps dans *Marx & Keynes. Les limites de l'économie mixte* (édition française, Gallimard 1972), ce type de dépenses n'est qu'une forme de consommation à grande échelle, dirigée par le gouvernement, payée à partir de la réserve de profits (ou « plus-value ») générée par l'économie privée. Les dépenses publiques de ce type redistribuent simplement cette part du profit total à des capitalistes spécifiques, comme Raytheon, Pfizer ou Purdue Pharma.

De la même manière, lorsque les gouvernements produisent directement des services, comme l'éducation publique, ces services ne sont pas vendus sur le marché et ne génèrent pas de profits à investir dans l'expansion de la production. Bien que les dépenses de l'Etat en matière d'éducation ou de soins de santé répondent souvent à des besoins réels, du point de vue du système capitaliste lui-même, ce sont des dépenses improductives. Elles ne produisent pas de valeur ou de plus-value directement, mais sont payées à partir de la plus-value extraite par le secteur privé.

Tony Smith - Les catégories de travail « productif » et « improductif » ne se retrouvent pas dans les courants économiques dominants. Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur cette distinction, qui joue un rôle crucial dans votre livre ?

Jason E. Smith - Cette distinction a été décisive pour l'économie politique classique, pour Smith, Ricardo et Malthus, ainsi que pour le grand critique de cette école de pensée, Marx. Je pense qu'elle est également ressentie avec acuité dans l'expérience quotidienne des gens, ce qui explique pourquoi le slogan fallacieux de David Graeber, « bullshit jobs », a eu la résonance qu'il a eue. De même, Adair Turner [ancien dirigeant de la Confédération de l'industrie britannique] a récemment parlé d'« activités à somme nulle » pour caractériser la fraction croissante de l'activité économique consacrée non pas à la production de richesses mais à la lutte pour leur distribution. Pourtant, cette distinction conceptuelle fondamentale est complètement perdue pour les économistes traditionnels.

Les économistes ne font pas la différence entre les activités qui produisent de la valeur et celles qui la font circuler ou la distribuent. Ils ne voient pas non plus la nécessité de rendre compte de la façon dont les profits qui reviennent à certains types de capital – capital bancaire, firmes commerciales – représentent des parts de ce que Marx appelle la « plus-value » provenant d'emplois proprement productifs. Plutôt que de faire la distinction entre les activités qui produisent de la valeur et celles qui captent la plus-value redistribuée par le biais de la concurrence inter-capitaliste, les économistes adoptent plus ou moins la notion de « productivité » utilisée par les entrepreneurs et la presse économique. Toute activité économique qui génère des revenus est dite productive. Et la productivité du travail est mesurée en divisant la production, exprimée en termes monétaires, par les unités de travail. Naturellement, l'existence d'un secteur public expansif qui n'est pas soumis aux rigueurs de la concurrence inter-capitaliste et qui fournit des biens et des services non vendus sur le marché pose quelques problèmes à cette notion simpliste. Mais il existe de subtiles astuces comptables pour colmater les brèches.

Revenons au « paradoxe de la productivité » évoqué plus haut. La solution à cette énigme a été proposée, semble-t-il, dans un célèbre article de William Baumol [1922-1987]. Il affirme que, lorsque certains secteurs économiques introduisent des innovations permettant d'économiser de la main-d'œuvre et dont l'effet net est une réduction de la demande de main-d'œuvre, la main-d'œuvre nouvellement redondante sera réaffectée de manière plus ou moins transparente à des secteurs plus intensifs en main-d'œuvre et moins productifs. Un grand nombre de ces travailleurs seront déplacés vers ce que les économistes appellent le secteur des « services ». Le modèle de William Baumol prévoit qu'au fur et à mesure que les gains de productivité seront répartis de manière inégale entre ce qu'il appelle les secteurs technologiques « progressifs » et « stagnant », de plus en plus de main-d'œuvre sera concentrée dans des emplois moins productifs, ce qui entraînera une diminution des gains de productivité de la main-d'œuvre dans son ensemble. Extrapolée sur le très long terme, la disparité croissante des gains de productivité entre les secteurs aboutira à une économie dans laquelle la croissance de la productivité sera proche de zéro.

Cette histoire est conceptuellement erronée. Elle s'appuie sur une notion de productivité qui est confuse ou contradictoire, même dans ses propres termes. Dans mon livre, j'explore certaines des contradictions qui apparaissent lorsqu'on essaie de comparer la productivité

du travail entre les secteurs, mesurée tantôt en unités physiques, tantôt en unités monétaires. Comment mesurer la productivité du secteur financier, dont la production est difficile à caractériser en termes physiques ? Cela a-t-il même un sens de mesurer la productivité d'une activité qui sert simplement d'intermédiaire entre d'autres activités économiques, sans produire de « valeurs d'usage » consommées par les entreprises ou les ménages ? Les économistes le font tout le temps. Comment mesurer la productivité des enseignants des écoles publiques, qui fournissent des services administrés principalement par les collectivités locales et qui ne sont pas échangés contre de l'argent sur le marché ? Malgré les processus de travail et les fonctions sociales radicalement différents de ces exemples, ils sont tous deux regroupés dans la catégorie unique et incohérente des « services ».

Plus important encore, William Baumol ne fait pas de distinction entre les activités qui produisent de la valeur et celles qui n'en produisent pas. Il ne fait aucune distinction entre les biens et services fournis par le secteur public et ceux produits par l'économie capitaliste privée et, au sein de cette dernière, entre les activités qui produisent directement de la valeur et celles qui ne font que la faire circuler ou la distribuer. L'exploration de ces distinctions conceptuelles constitue une préoccupation centrale de *Smart Machines and Service Work*. Si nous utilisons ces catégories, nous arrivons à une notion de productivité très différente de celle sur laquelle s'appuient les économistes et les chefs d'entreprise.

De nombreuses activités qui emploient du personnel génèrent des revenus mais n'augmentent pas la richesse totale de la société ; de nombreuses activités qui créent des « valeurs d'usage » - fournies par l'État ou les ménages privés - ne produisent pas de valeur ou de valeur d'échange. Un nombre important d'emplois dits du secteur des services produisent de la valeur, quelles que soient leur intensité de travail et leur résistance aux changements technologiques; d'autres ne produisent aucune valeur et impliquent des processus de travail susceptibles d'être reformatés pour économiser de la main-d'œuvre. La distinction entre travail productif et improductif traverse cette catégorie, et la rend analytiquement non pertinente.

Cette distinction est essentielle car, comme je l'ai noté précédemment, les activités improductives doivent être payées à partir de la réserve totale de plus-value générée par l'économie privée: elles constituent un coût encouru dans le processus d'accumulation. Les conventions de comptabilité du revenu national comptabilisent ces coûts comme des revenus. L'une des tendances à long terme d'une économie capitaliste mature est l'augmentation du nombre d'activités improductives, par rapport aux activités productives nécessaires à l'accumulation: réalisation de parties du processus d'échange, facilitation des activités capitalistes par le biais d'opérations financières, location de terrains et de bâtiments aux entreprises productives.

Ce surnombre croissant d'activités laborieuses qui font circuler ou distribuent la valeur plutôt que de la créer est à la fois une condition de l'accumulation du capital et, plus ce rapport entre activités improductives et productives augmente, un obstacle à celle-ci. Il s'agit d'une question épineuse, et ma réflexion à ce sujet doit beaucoup à Paul Mattick et aux travaux de l'économiste Fred Moseley [auteur, entre autres, de *The Falling Rate of Profit in the Postwar United States Economy*, St. Martin Press, 1991; *Marx's Capital and Hegel's Logic: A Reexamination* - avec Tony Smith - Haymarket Books, 2015]. La conséquence est qu'il existe un taux différentiel de croissance de la productivité entre les dimensions productive et improductive de l'économie ; les gains de productivité du travail des activités de production de valeur, à d'importantes exceptions près, ont tendance à croître plus rapidement que ceux des activités de circulation ou de distribution de la valeur.

L'expansion relative du secteur improductif qui en résulte exerce une pression à la baisse paralysante sur le taux de profit global. Le seul espoir de soulager cette pression est une augmentation de la productivité du travail dans le « secteur » improductif (un terme trompeur, puisque la distinction entre les activités productives et improductives s'étend à tous les secteurs et même aux entreprises individuelles). Mais pour les raisons que j'ai déjà exposées, un tel scénario est hautement improbable, notamment parce que la contraction du taux de profit fait baisser les taux d'investissement.

Même parmi les entreprises qui extraient directement de la plus-value dans le processus de travail, il n'y a pas de correspondance entre la quantité de plus-value qu'elles extraient et la plus-value qu'elles encaissent, sous forme de profits; ces profits reflètent la part maximale de la plus-value totale produite par l'économie dans son ensemble que les entreprises sont capables de s'approprier dans le processus de distribution. Au fur et à mesure que l'accumulation ralentit et que les entreprises capitalistes intensifient la concurrence pour s'approprier une masse décroissante de plus-value, elles consacreront de plus en plus de ressources aux « activités de distribution à somme nulle », selon la formule d'Adair Turner.

Il s'agit souvent d'activités de supervision, car le renforcement de la discipline sur le lieu de travail nécessite du personnel supplémentaire pour faire respecter l'accélération du travail en l'absence de raffinement des techniques de production. Mais elles prennent tout aussi souvent la forme de services dits « commerciaux », car de plus en plus de ressources sont consacrées à la comptabilité, à la publicité et aux opérations financières, ou à l'efficacité des processus de marketing et de commerce. L'effet net de cette guerre de répartition dans l'économie est un ralentissement supplémentaire de l'accumulation, précisément parce que ces activités représentent des frais généraux supplémentaires payés par les capitalistes à partir du pool total de la plus-value créée par l'exploitation dans des activités proprement productives. Lorsque le taux de profit est réduit, la diminution de la plus-value oblige les entreprises à allouer encore plus de ressources à l'appropriation de cette plus-value, plutôt qu'à sa production, ce qui fait baisser encore plus le taux de profit. C'est la dynamique de type maelström d'une économie qui stagne inexorablement.

Tony Smith - À la fin de votre livre, vous semblez assez pessimiste à l'égard des syndicats et des formes collectives de lutte, appelant à de nouvelles formes d'organisation. Sur quoi se fonde ce pessimisme ? Avez-vous des idées sur la configuration que ces nouvelles formes pourraient prendre ?

Jason E. Smith - Je ne suis pessimiste qu'en ce qui concerne une renaissance de l'ancien mouvement ouvrier, une perspective à laquelle tant de gens dans la gauche des États-Unis s'accrochent. Je trouve que la façon dont se joue actuellement le conflit entre les classes est prometteuse et vivifiante, même si le processus reste fragmenté, désorienté et plein de surprises.

Depuis le début du siècle, la quasi-totalité de la croissance de l'emploi aux États-Unis s'est faite dans les « services » à faible productivité, et les récentes projections du Bureau of Labor Statistics prévoient que le segment du marché du travail qui se développera le plus rapidement au cours de la prochaine décennie sera celui des postes à bas salaire ne nécessitant aucune formation formelle.

Cette tendance est désastreuse et exacerbe une dynamique en place depuis des décennies. D'une certaine manière, nous sommes toujours pris dans le tourbillon créé par la grande vague d'innovation capitaliste qui s'est déroulée entre 1920 et 1960 environ. Je l'appelle « Automation 1.0 », mais cette vague inclut le développement et la diffusion à grande échelle du moteur à combustion interne, la construction d'infrastructures à une échelle proprement capitaliste, les « promesses » et les dangers de l'énergie nucléaire, en plus des développements plus étroitement associés à l'automatisation des usines.

Ce n'est un secret pour personne que les salaires réels des travailleurs et travailleuses des États-Unis ont à peine bougé depuis le milieu des années 1970. Nombreux sont ceux qui attribuent cette stagnation des salaires à long terme à la défaite des syndicats depuis le début des années 1980. Certes, les taux de syndicalisation ont été divisés par deux dans l'intervalle. Mais la défaite n'était pas simplement politique. La situation matérielle qui a rendu possible la consolidation du pouvoir syndical dans les décennies d'après-guerre a commencé à s'éroder dès le milieu des années 1960, à mesure que la composition de la classe ouvrière et la nature du travail lui-même évoluaient.

La stagnation des salaires a été étroitement liée à l'amorce d'une baisse spectaculaire du taux de croissance de la productivité du travail. Le Bureau américain des statistiques du travail (US Bureau of Labor Statistics) montre que, pour la période allant de 1973 à 1990, la productivité des travailleurs et travailleuses des États-Unis a progressé à un taux annuel de seulement 1,3%, soit une fraction des gains enregistrés au cours des deux décennies qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale.

La croissance des salaires réels des travailleurs nécessite une augmentation de la production par heure de travail. C'est pourquoi les accords d'après-guerre entre le capital et le travail aux États-Unis et en Europe liaient explicitement les augmentations de salaire à l'accroissement de la productivité: les travailleurs et les propriétaires « partageraient » les bénéfices de l'augmentation des rendements horaires. Lorsque de tels gains sont difficiles à obtenir, ce qui a longtemps été le cas en Europe, en Amérique du Nord et au Japon, toute augmentation potentielle des salaires des travailleurs entraînerait une baisse correspondante des bénéfices des propriétaires d'entreprises. Cette perspective, la classe capitaliste l'a combattue, et la combattra, bec et ongles.

La nature changeante du marché du travail, de la composition des classes et du travail lui-même a eu d'autres effets paralysants sur le mouvement ouvrier. Alors que de plus en plus de travailleurs sont affectés à des emplois dans le processus de distribution plutôt que dans la production, ou sont concentrés dans les bas salaires du secteur dit des services – dans des magasins, des centres d'appels, des hôpitaux ou des garderies – ils sont dispersés dans une myriade d'industries et, contrairement à leurs parents et grands-parents, qui étaient souvent concentrés dans de grands lieux de travail, rassemblant des milliers de travailleurs et travailleuses, ils ont tendance à être dispersés dans l'espace, dans des lieux de travail plus petits, travaillant souvent avec très peu de capital fixe.

S'il existe un trait caractéristique du vaste secteur des services, où se concentre une grande partie du travail « improductif », c'est un trait négatif : il regroupe des processus de travail concrets très divergents dont la seule caractéristique commune est l'intensité du travail. Les effets « homogénéisant » de la rationalisation capitaliste du noyau manufacturier ont été une condition matérielle décisive de la croissance, en taille et en puissance, des syndicats d'après-guerre.

Dans les périodes passées d'industrialisation rapide, les percées technologiques dans une

industrie se sont rapidement généralisées à l'ensemble des lignes de production, faisant converger les processus de travail. Les travailleurs autrefois divisés par les compétences, la classe, la région, le genre et les salaires se sont retrouvés à effectuer des activités de travail de plus en plus similaires, leurs compétences et leurs niveaux de salaire convergeant. Au fur et à mesure que les anciennes différenciations de compétences basées sur l'artisanat s'érodaient et s'externalisaient dans les machines à grande échelle, et que cette convergence des processus de travail entraînait des bonds dans la productivité du travail, les travailleurs et travailleuses ont trouvé beaucoup plus facile de se définir comme des travailleurs tout court, définis par-dessus et contre la classe capitaliste, plutôt que comme des employés d'une entreprise spécifique, dont les griefs étaient exprimés contre tel ou tel patron.

Au fur et à mesure que les travailleurs sont expulsés des industries centrales, à forte intensité de capital, les conditions matérielles essentielles à la cohérence de la classe disparaissent. Malgré les spéculations des enthousiastes de l'automatisation, la plupart des emplois du secteur des services restent imperméables – par leur nature même – à la mécanisation. Et lorsqu'ils sont susceptibles de l'être, les bas salaires qui prévalent dissuadent les propriétaires d'entreprises d'entreprendre des révisions de fond en comble de ces activités (services de livraison, caissiers, agents de sécurité, nettoyage d'hôtel, courses de taxi).

Les faibles gains de productivité, la persistance de bas salaires, la nature même du travail (qui pour beaucoup prend la forme de services à la personne) et surtout le manque de solidarité sont démoralisants pour les travailleurs et travailleuses. Ils ont très peu l'impression de former une classe dans un sens positif, de préfigurer une société à venir, à construire à leur image. Dans ces conditions, un sentiment de conflit exacerbé peut prévaloir parmi eux, se nourrissant des formations identitaires de longue date (race, ethnicité, sexe) qui les divisent. Au cours de la pandémie, ces divisions se sont accrues pour inclure la distinction entre les personnes jugées « essentielles », et donc contraintes de risquer leur vie pour continuer à travailler, celles qui ont totalement perdu leur travail, et celles, souvent des employé·e·s de classe moyenne, qui ont migré facilement vers des plateformes en ligne.

Malgré l'effritement des conditions qui ont donné naissance au vieux mouvement ouvrier, ces dernières années ont néanmoins vu des initiatives extraordinaires prises par les travailleurs, tant sur les lieux de travail que dans la rue. N'oublions pas que c'est la menace réelle, en 2019, d'une grève illégale des travailleurs de la TSA (Transportation Security Administration: l'agence nationale américaine de sécurité dans les transports), avec les travailleurs des compagnies aériennes prêts à les rejoindre, qui a mis fin au *shutdown* (arrêt des activités suite à un désaccord sur le budget) du gouvernement.

Depuis quelques années, les enseignants des écoles publiques sont également disposés à entreprendre des actions de grande envergure; celles-ci ont souvent eu lieu dans des Etats supposés conservateurs, mais ont pourtant bénéficié d'un soutien populaire écrasant. Les enseignants des écoles publiques sont restés largement à l'écart de la mécanisation permettant d'économiser de la main-d'œuvre, du type de celle qui a transformé certaines industries, et leur place dans la division sociale du travail leur confère un pouvoir social extraordinaire.

En France, nous avons récemment eu un aperçu de ce à quoi peut ressembler une révolte dans ce que Phil Neel appelle « l'arrière-pays », lorsque le mouvement des Gilets jaunes – avec toutes ses contradictions – a pris pour cible les centres-villes et les ronds-points

Le capitalisme stagnant et l'illusion de la rupture

<https://www.contretemps.eu>

technologique

redaction

pendant des mois. Que Dieu aide la classe capitaliste si les travailleurs des centres de distribution et des réseaux logistiques décident d'attaquer les flux de marchandises dans les ports et le long des artères des réseaux assurant le juste-à-temps. Il y a quelques mois à peine, les troupes de la Garde nationale patrouillaient dans les rues des États-Unis, placées sous couvre-feu, alors que des émeutes et des manifestations anti-police se propageaient dans tout le pays, au milieu d'une pandémie mortelle.

Le véritable pessimisme, pour terminer sur une note personnelle, était de regarder des centaines de milliers de personnes manifester contre l'attaque à venir de l'Irak, en 2002 et 2003, en sachant combien ces « masses » furent impuissantes. Malgré la misère ambiante et même le traumatisme infligé par les années de crise, on a l'impression aujourd'hui que nous pourrions être au bord d'une vraie rupture, d'une cassure. Mais quels que soient les chiffres de la lutte des prochaines années, il est peu probable qu'ils reviennent aux modèles du mouvement ouvrier à son apogée au milieu du XXe siècle. Malgré tout ce qui s'oppose à eux, tant sur le plan matériel que politique, les travailleurs et travailleuses devront tâtonner vers quelque chose de nouveau.

*

Entretien publié sur le site *The Brooklyn Rail* en novembre 2020 ; traduction par la rédaction de [A l'Encontre](#).

Tony Smith est professeur de philosophie à l'Iowa State University, auteur entre autres de *Technology and Capital in the Age of Lean Production: A Marxian Critique of the "New Economy"* » (Suny Press, août 2020).

Illustration : [Julia Roesler](#) / Wikimedia Commons.