

Michel HUSSON

**MISERE DU CAPITAL
UNE CRITIQUE DU NEO-LIBERALISME**

Il faut aujourd'hui démêler ce paradoxe qui éclate au début des années quatre-vingt-dix : le capitalisme a triomphé, mais c'est pour s'embourber dans un marasme dont on ne voit plus bien comment il pourrait sortir. Il ne s'agit donc pas de chercher à prédire le prochain effondrement d'un système qui aurait fait son temps - parce que l'Histoire n'avance pas de cette manière rationnelle - mais de commencer à faire le point, de la manière la plus précise possible, sur les conditions et les modalités de son fonctionnement actuel.

La nature même du capitalisme contemporain rend nécessaire une approche globale. Même si cette ambition peut paraître démesurée, il s'agit bien de rendre compte dans un même mouvement, de l'étouffement de la croissance et de la montée du chômage au Centre, des destins éclatés du Tiers monde, et de la lente et contradictoire transition à l'économie de marché dans les pays de l'Est. C'est peut-être cependant plus facile aujourd'hui, si l'on réussit à montrer que l'articulation des différents secteurs de l'économie-monde s'opère selon une logique suffisamment homogène et convergente pour que l'on puisse plus que jamais étudier le capitalisme contemporain comme un tout unifié et hiérarchisé.

Cette démarche doit s'inscrire dans un cadre théorique rigoureux qui permette de mettre en perspective les performances du capitalisme contemporain. Il s'agit de comprendre pourquoi il est incapable de renouer avec le fonctionnement harmonieux de l'« Age d'or » des années d'expansion, et pourquoi, au contraire, son mode de régulation actuel se rapproche de celui qui prévalait à des périodes antérieures de son histoire. Le capitalisme n'est plus un système conquérant, s'étendant inexorablement, pénétrant tous les secteurs des sociétés et toutes les régions de la planète. Il ne peut plus fonctionner qu'en se recentrant sur un noyau dur, performant, conforme à ses critères et à ses normes, et en mettant à l'écart (tout en maintenant son contrôle dessus) les domaines qu'il ne réussit plus à plier à ses exigences. En ce sens, on peut parler de « misère » du capitalisme, parce qu'il a perdu la légitimité qu'il avait pu tirer en apparaissant comme un facteur de progrès universel. Aujourd'hui son triomphe repose sur le déni de progrès à l'égard de larges secteurs sociaux, qui s'accompagne souvent de la montée de formes nouvelles de « misère » au sens le plus prosaïque du terme.

Que ce système ait perdu de son dynamisme n'implique en rien un quelconque dépassement qu'une interprétation téléologique du marxisme a toujours tendu à présenter comme inéluctable. Son mode actuel de fonctionnement tend à modérer les rapports sociaux et politiques dans le sens d'un creusement systématique des inégalités sociales qui ne saurait sans doute être imposé aux exclus sans recours à des formes modernes de coercition. Mais seule l'intervention consciente des acteurs sociaux peut réussir à infléchir des tendances lourdes qui sont à l'oeuvre depuis assez longtemps pour que ce pronostic n'apparaisse pas comme le fruit d'un pessimisme de principe.

C'est pourquoi cet ouvrage cherche aussi à esquisser une alternative en partant de la critique des multiples projets qui veulent faire « contre mauvaise fortune bon coeur » et cherchent à inventer des formes de progrès social compatibles avec les lois d'airain de l'économie mondialisée. Le point de vue défendu ici est que l'on ne peut dessiner les contours d'une réelle alternative - qui soit autre

chose qu'un catalogue de mesures d'accompagnement et de filets de sécurité - sans poser la question centrale d'un autre mode de fonctionnement de l'économie. Il s'agit donc de réfléchir sur ce que pourrait être un socialisme moderne rompant absolument avec la sinistre expérience des pays de l'Est, mais ne cherchant pas pour autant une conciliation impossible avec les mécanismes de l'argent-roi. Pour donner chair à cette discussion aujourd'hui forcément abstraite, il faut jeter des ponts vers une société libérée du chômage et de la misère, en s'appuyant sur les aspirations portées par les mouvements sociaux actuels, pour en dégager les éléments de reconstitution d'un projet de transformation sociale. Dans un pays opulent comme le nôtre, c'est la lutte immédiate pour une réduction massive du temps de travail qui nous semble constituer l'axe central autour duquel peut prendre progressivement tournure une utopie concrète pour le XXIème siècle.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE : LA CRISE ET SA REGULATION

Chapitre 1 Le temps long de l'accumulation et du profit

Chapitre 2 Reproduction et besoins sociaux

Chapitre 3 Génération chômage

SECONDE PARTIE : UN CAPITALISME MONDIALISE

Chapitre 4 La fracture planétaire

Chapitre 5 Le piège de Maastricht

TROISIEME PARTIE : LES LENDEMAINS DE LA CRISE

Chapitre 6 Les chemins de traverse

Chapitre 7 L'hypothèse socialiste

Chapitre 8 La réduction du temps de travail, un projet radical

BIBLIOGRAPHIE

PREMIERE PARTIE

LA CRISE ET SA REGULATION

CHAPITRE 1 LE TEMPS LONG DE L'ACCUMULATION ET DU PROFIT

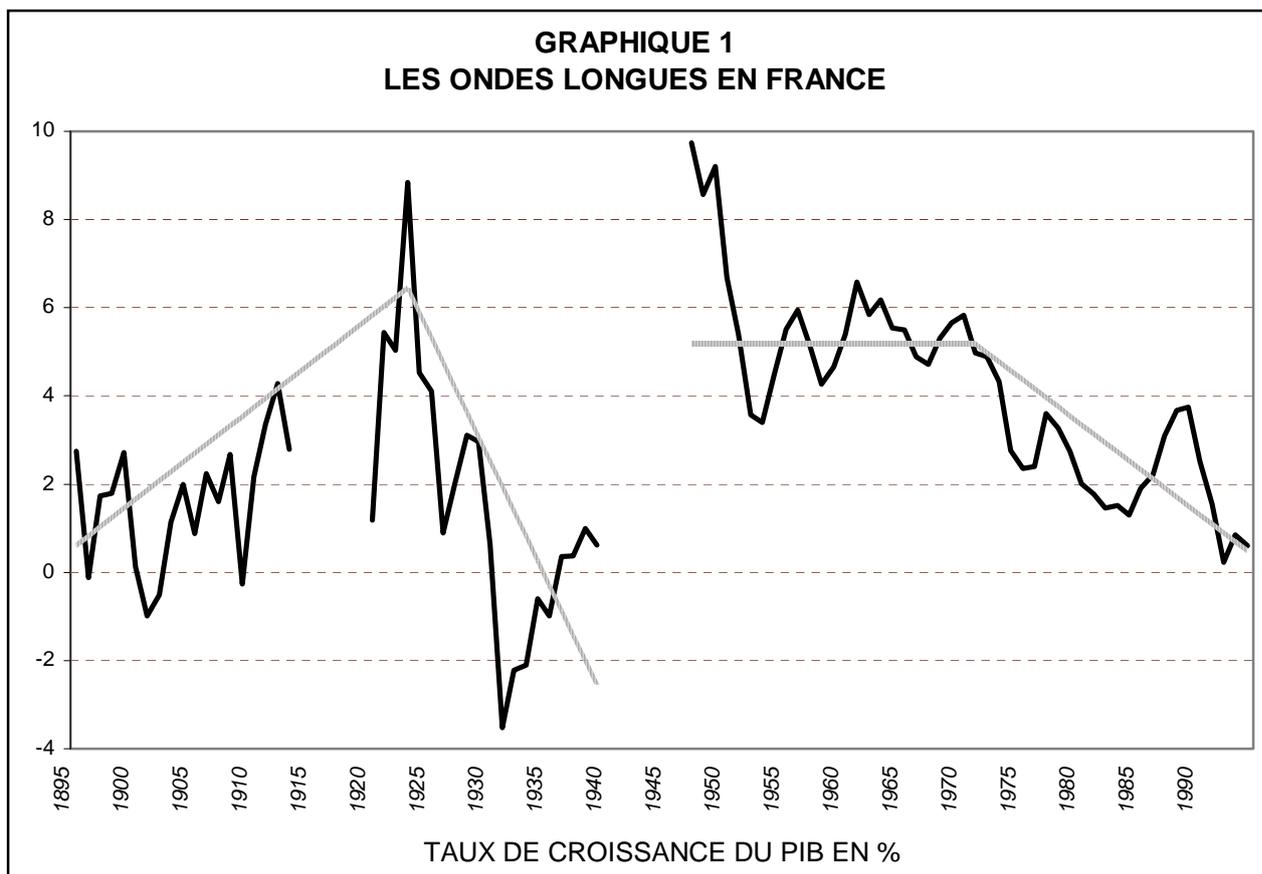
« Ce que nous connaissons sous le nom de grande dépression, qui a débuté en 1873, s'est manifesté brutalement en 1880 et 1889 et s'est poursuivi jusqu'en 1895, doit être considéré comme la ligne de partage entre deux stades historiques distincts du capitalisme » (Dobb 1970). La première des ondes longues du XXème siècle a donc commencé il y a tout juste cent ans. Cette coïncidence justifie d'ouvrir ce chapitre par une rapide mise en perspective historique de la dynamique du capitalisme français.

Une périodisation

Le terme d'onde longue désigne un mouvement de long terme de l'économie capitaliste, dont la théorie a été systématisée en particulier par Ernest Mandel (1995). Si cette théorie a suscité des débats nourris, la réalité empirique est facilement observable et peu contestée : le XXème siècle fait clairement apparaître deux ondes longues, encore appelées cycles Kondratieff. Grâce à Pierre Villa (1994), on dispose pour l'économie française d'une précieuse source de données permettant de proposer une représentation très lisible de cette succession de deux cycles longs séparés par la Seconde Guerre Mondiale (graphique 1).

Chacune de ces deux ondes longues se subdivise en deux phases que l'on baptise traditionnellement phase expansive (phase A) et phase récessive ou dépressive (phase B). On peut donc proposer le découpage suivant, assorti de dénominations approximatives destinées à rendre cette chronologie moins abstraite :

Onde longue I		
Phase A	1896-1924	La Belle Epoque
Phase B	1925-1939	L'Entre-deux-guerres
Onde longue II		
Phase A	1949-1973	L'Age d'or
Phase B	1974- ...	L'Austérité



Ce découpage soulève une première difficulté qui est la manière de « classer » la période 1919-1924, marquée par une très forte croissance (de 5,6 % par an). On considère généralement l'entre-deux-guerres comme une phase à part entière mais dans le cas français, en tout cas, ce cycle d'immédiat après-guerre se situe tout à fait dans le prolongement de l'expansion du début du siècle. Nous nous rangeons plutôt ici aux arguments de Jacques Mazier (1993) qui y voit principalement une période de rattrapage lié à la reconversion de l'économie de guerre, tandis que Robert Boyer (1979) insiste plutôt sur les éléments de mise en place du taylorisme, tout en reconnaissant d'ailleurs que « l'interprétation en terme de rattrapage et celle en terme de blocage du schéma d'accumulation ne font que traduire deux aspects différents, et finalement contradictoires, d'une même réalité ». Cette question n'est pas formelle, car elle signale la différence de statut des deux guerres mondiales : la première s'inscrit dans une phase expansive, alors que la seconde marque la fin d'une phase récessive. Rappelons au passage que la fin de la Grande Dépression de la fin du XIX^{ème} siècle n'a été accompagnée d'aucun conflit à l'échelle mondiale.

La Grande Crise des années 30 représente une rupture considérable amorcée déjà avec la récession de 1925. La période qui est ainsi ouverte ne sera refermée, d'une certaine manière que par le fascisme et la Seconde Guerre Mondiale. Celle-ci représente un changement absolument radical, parce qu'elle ouvre une période exceptionnelle que nous avons choisi, après Joan Robinson (1972) ou Angus Maddison (1982) d'appeler l'Age d'or. Les éléments de cette rupture sont bien résumés dans le tableau 1 qui donne l'évolution de la croissance et de l'emploi sur longue période.

Ce qui frappe immédiatement, c'est le caractère exceptionnel de la période 1949-1974, marquée par une progression impressionnante de la production et de la productivité qui croissent l'une et l'autre de 5 % par an pendant vingt-cinq ans, alors que le PIB n'avait par exemple augmenté que d'un peu plus de 50 % entre 1896 et 1939. La production est multipliée par plus de 3,5 durant ces années, dont a volontairement retiré la période de reconstruction de l'immédiat après-guerre. Il y a là, évidemment, un changement qualitatif qui bouleverse de fond en comble les dynamiques sociales : à ce rythme-là, il suffit en effet de quatorze ans pour doubler le niveau de vie moyen.

Tableau 1
Production, emploi, productivité

	ONDE LONGUE I		ONDE LONGUE II		LE SIECLE
	A 1895-1915	B 1925-1939	A 1949-1974	B 1974-1994	1896-1994
PIB	+2,4	+0,2	+5,2	+2,1	+2,2
Productivité horaire	+2,6	+1,5	+5,2	+2,6	+2,7
Volume de travail	- 0,3	- 1,2	+0,0	- 0,5	- 0,4
Durée du travail	- 0,5	- 0,8	- 0,4	- 0,7	- 0,6
Emploi	+0,3	- 0,4	+0,4	+0,2	+0,2

Taux de croissance annuels moyens en %.
(1994), OCDE

Sources : Villa

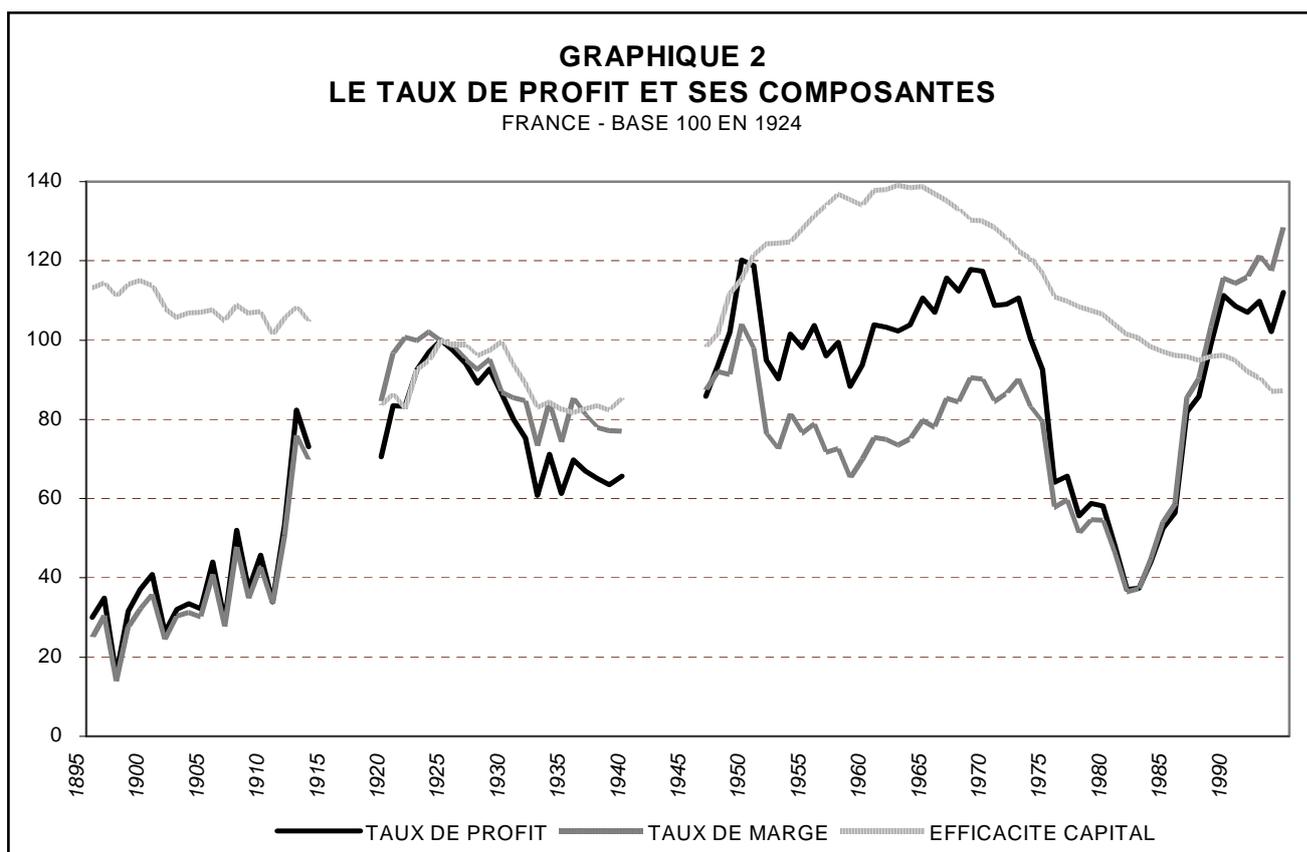
Dynamique du taux de profit

Cette succession de phases peut s'interpréter à partir de la dynamique du taux de profit. Cette variable centrale est à la fois une résultante, un déterminant et un indicateur synthétique. Son évolution découle du mode de partage de la valeur ajoutée et de l'efficacité du capital. Son niveau détermine le taux d'accumulation du capital et l'évolution de la productivité qui en découle, et cette dernière rétroagit sur les composantes du taux de profit. C'est enfin une variable synthétique qui mesure la capacité du capital à assurer à la fois la rentabilité et l'adéquation des débouchés à la production.

Sauf sur la dernière décennie, et c'est un constat sur lequel il faudra revenir, le taux de profit permet de retrouver le rythme économique séculaire du capital, et épouse de près les évolutions du taux de croissance de la production (graphique 2). Il augmente régulièrement durant la Belle Epoque pour ne se retourner vraiment qu'à partir de 1925. Puis il décroît régulièrement durant tout l'Entre-deux-guerres. La Seconde Guerre Mondiale permet un rétablissement significatif (à la différence de la Première qui n'avait pas de ce point de vue représenté une rupture) et le taux de profit se maintient ensuite à un niveau élevé durant tout l'Age d'or. L'entrée en crise s'accompagne d'une chute brutale du taux de profit qui est compensée dans la seconde moitié de la phase néo-libérale, à partir du milieu des années quatre-vingt.

Les deux ondes longues font cependant apparaître d'importantes différences, si l'on examine séparément les composantes du taux de profit. La première est le taux de marge qui rapporte le profit à la valeur ajoutée - et qui peut être considéré comme une approximation du concept marxiste de taux de plus-value. Le second

élément est l'efficacité du capital, autrement dit le rapport produit-capital en volume. Il renvoie indirectement à la notion de composition du capital mais pourrait être plutôt interprété un indicateur de rendement de l'accumulation. Une baisse de l'efficacité du capital signifie qu'il faut, pour obtenir un même gain de productivité, un accroissement toujours plus rapide du capital par tête. C'est ce qui se produit de manière permanente durant le première onde longue, à l'exception de l'immédiat après-guerre, et l'on peut donc parler de tendance à l'alourdissement de la composition organique. Mais celle-ci est largement compensée durant la Belle Epoque par une augmentation très marquée du taux de marge, qui correspond elle-même à une progression du salaire réel largement inférieure à celle de la productivité. Au bout d'un certain temps, cette tendance finit par s'inverser, d'abord parce que le salaire réel se met à augmenter un peu plus et ensuite parce que la productivité se ralentit. Le retournement du taux de plus-value vient alors s'ajouter aux effets de la perte d'efficacité du capital, et finit par entraîner une forte dégradation du taux de profit qui s'accompagne d'un net recul de la production. Ce schéma est compatible avec l'expression classique de la loi de la baisse tendancielle du taux de profit qui n'implique d'ailleurs pas que ce dernier baisse constamment. La loi joue à moyen terme, lorsque les raisons qui permettent d'élever constamment la rentabilité durant la phase expansive finissent par s'avérer contre-productives et par déboucher sur une phase dépressive longue dans laquelle l'économie française restait encore enlisée au début de la Seconde Guerre Mondiale.



La seconde onde longue présente à la fois des similitudes et des caractéristiques exceptionnelles. De manière très générale, le taux de profit suit le même cheminement : il se stabilise à un niveau élevé, et tend même à augmenter,

durant l'Age d'or. Puis survient la crise qui se traduit par son effondrement. Il faut signaler dans le cas français la particularité du cycle 1968-1973 qui, sous l'impulsion des hausses de salaires, se traduit par un regain de croissance accompagné d'une progression de la profitabilité, mais aussi avec un alourdissement très net de la composition du capital. Les décalages spécifiques associées à un tel profil ont pu masquer le rôle central du taux de profit dans le déclenchement de la crise.

Mais le taux de profit n'est pas une simple variable d'enregistrement des contradictions capitalistes. Il contribue à son tour à déterminer la croissance. En premier lieu, il influe directement sur le taux d'accumulation, autrement dit sur la croissance du stock de capital : dans les deux ondes longues, le taux d'accumulation augmente dans la phase A, puis chute dans la phase B. C'est là qu'intervient l'une des relations fondamentales de l'économie capitaliste que l'on pourrait appeler fonction de production globale et qui associe à un taux d'accumulation donné un taux de croissance de la productivité du travail. Cette relation est très lisible tout au long du siècle et c'est l'une des variables qui « marque » le plus les différentes phases. En particulier, la productivité du travail augmente plus rapidement dans les phases ascendantes que dans les phases descendantes (voir tableau 1).

Un petit détour théorique est alors nécessaire ; pour bien comprendre ces interrelations, il faut revenir de manière un peu formalisée sur la détermination du taux de profit. Ce détour est d'autant plus utile que le débat sur la loi de la baisse tendancielle du taux de profit encombre depuis longtemps l'analyse économique d'inspiration marxiste en faisant apparaître un certain nombre de contradictions logiques évidentes. La formulation arithmétique traditionnelle de la « loi » est manifestement erronée ou au moins tronquée, et c'est ce que l'on commencera par montrer.

Arithmétique du taux de profit

Le mieux est de partir d'une présentation traditionnelle empruntée à un ouvrage de vulgarisation de la grande époque du « marxisme-léninisme » : « Il est bien connu qu'avec le développement des techniques industrielles la quantité de capital investie dans les installations (bâtiments et outillage, c'est-à-dire capital fixe) augmente beaucoup plus rapidement que la quantité de capital investie dans les salaires. En général, même, l'introduction d'une machine perfectionnée remplace le travail d'un certain nombre d'ouvriers. Autrement dit, nous voyons que la composition organique du capital social tend à s'élever rapidement. Si le taux de la plus-value n'augmente pas, le taux du profit doit baisser, c'est ce qui se produit effectivement » (Baby 1949).

Le taux de profit est une fraction : au numérateur figure le taux de plus-value, au dénominateur la composition organique du capital. Cette dernière croît de manière continue, alors que le taux de plus-value ne peut pas augmenter indéfiniment. Conclusion : le taux de profit « doit baisser » au bout du compte, et c'est en ce sens que la loi est tendancielle. Cette présentation classique ne peut être considérée comme satisfaisante, pour une raison essentielle : l'évolution du taux de profit ne dépend pas de deux grandeurs indépendantes - taux de plus-value et

composition organique du capital - parce que ces deux grandeurs ne sont pas en général indépendantes. Il faut en réalité faire intervenir trois grandeurs qui sont le salaire réel, la productivité du travail et l'efficacité du capital.

Ce constat renvoie à la décomposition arithmétique d'une expression simplifiée du taux de profit qui rapporte le profit, défini comme la différence entre la valeur ajoutée et les salaires, au capital (fixe), selon la formule suivante :

$$\text{Taux de profit} = \frac{\text{Valeur ajoutée} - \text{Salaires}}{\text{Capital}}$$

Pour manipuler cette expression et faire apparaître les composantes significatives du taux de profit, on doit introduire une distinction entre des « prix » et des « volumes » et on cesse donc de raisonner sur des agrégats en valeur, faute de quoi on ne peut faire apparaître cette variable-clé que constitue la productivité du travail. La masse salariale est donc décomposée de manière à distinguer le salaire moyen w et le nombre de travailleurs N . Pour la valeur ajoutée et le capital, on sépare un volume de produit Q et un volume de capital K , que l'on peut interpréter comme des unités physiques conventionnelles. Le taux de profit R s'écrit alors :

$$R = \frac{pQ - wN}{pK}$$

Cette formule peut être réorganisée, de manière à faire apparaître de nouvelles grandeurs significatives :

$$R = \frac{1 - wN/pQ}{K/Q} \quad \text{ou encore :} \quad R = \frac{1 - e}{k}$$

Le taux de profit s'exprime donc en fonction de deux grandeurs significatives, qui sont la part des salaires dans la valeur ajoutée ($e = wN/pQ$), et le coefficient de capital ($k = K/Q$), ce qui revient encore à écrire :

$$\text{Taux de profit} = \frac{1 - \text{Part des salaires}}{\text{Coefficient de capital}}$$

Raisonnons autour de ces deux grandeurs, pour en faire apparaître les déterminants. La part des salaires dépend très simplement de l'évolution respective du salaire réel et de la productivité. On peut en effet écrire :

$$e = \frac{wN}{pQ} = \frac{w/p}{Q/N} \quad \text{soit : part des salaires} = \frac{\text{Salaire réel}}{\text{Productivité}}$$

Les lois d'évolution de la part des salaires sont donc faciles à énoncer : elle augmente chaque fois que le salaire réel augmente plus vite que la productivité.

Si l'un et l'autre augmentent parallèlement, la part des salaires reste constante. Le taux de plus-value marxiste correspond *grosso modo* au complément à un de la part des salaires : il augmente chaque fois que les gains de productivité l'emportent sur la progression du salaire réel. Le maintien du taux de plus-value est donc compatible avec une progression du salaire réel pour autant que celle-ci est compensée par une augmentation équivalente de la productivité du travail.

Voyons maintenant l'évolution du coefficient de capital, que l'on peut à son tour décomposer en deux termes :

$$k = \frac{K}{Q} = \frac{K/N}{Q/N} \text{ soit : coefficient de capital} = \frac{\text{Capital par tête}}{\text{Productivité}}$$

Le capital par tête mesure l'intensité capitaliste des méthodes de production. C'est une mesure approchée de la notion marxiste de composition technique du capital - c'est-à-dire, pour aller vite, du volume de « machines » par poste de travail - et le sens de son évolution est sans ambiguïté. A l'exception des effets des guerres, on peut parler en toute rigueur d'une tendance à la hausse du capital par tête. En France, sur la base 100 en 1896, cette grandeur vaut 187 en 1939, 226 en 1960, et 976 en 1994.

Mais, et c'est là qu'on peut vérifier l'importance de cette décomposition, toute la question est de savoir si cette hausse est ou non compensée par une progression équivalente de la productivité du travail. Cette question est a priori ouverte, ce qui veut dire que l'évolution du coefficient de capital est indéterminée : il peut monter, augmenter, ou rester constant à moyen terme. Cependant cette indétermination n'est pas absolue dans la mesure où le numérateur et le dénominateur ne mesurent pas des évolutions indépendantes, pour une simple et bonne raison : l'élévation du niveau de productivité du travail est le résultat de l'augmentation du capital par tête. C'est ce que relève Marx à de nombreuses occasions : « Si nous faisons abstraction des diverses actions perturbatrices dont l'examen n'a pas d'intérêt pour ce que nous recherchons ici, le mode de production capitaliste a pour tendance et résultat d'augmenter sans cesse la productivité du travail. C'est dire qu'il accroît constamment la masse des moyens de production transformés en produit par un même travail ». (Marx IV)

Cette lecture permet de souligner le rôle absolument central de la productivité du travail qui, si tout se passe bien, doit réaliser une double compensation. Vis-à-vis du salaire réel, on l'a vu, l'évolution de la productivité détermine la part des salaires ; et vis-à-vis du capital par tête elle détermine le coefficient de capital, autrement dit le capital par unité de production. Un cas particulier intéressant est de ce point de vue celui de l'Age d'or, où salaire réel, capital par tête et productivité du travail augmentent à la même vitesse. Dans ce cas, la part des salaires et le coefficient de capital restent constants, et il en va donc de même du taux de profit.

On vérifie donc bien que, de manière plus générale, les conditions de stabilité du taux de profit dépendent de l'évolution relative de ces trois variables. Il est possible de donner de ces conditions une expression encore plus précise et plus condensée. Il convient pour cela d'introduire une nouvelle notion, celle de

productivité globale des facteurs. Cette dernière est très classiquement définie comme une moyenne de la productivité du, pondérée selon la part des salaires :

$$\eta_{\text{GLO}} = e \cdot \eta_L + (1-e) \cdot \eta_K$$

On peut alors établir que la variation relative δR du taux de profit dépend de l'évolution de la productivité globale des facteurs $\delta \eta_{\text{GLO}}$ ainsi définie, et de celle du salaire réel δs , selon la relation suivante :

$$\delta R = \frac{e}{1-e} \cdot \left(\frac{1}{e} \cdot \delta \eta_{\text{GLO}} - \delta s \right)$$

Cette relation permet aisément de calculer la progression du salaire réel compatible avec un maintien du taux de profit, δs_{MAX} . Cette grandeur, que nous choisissons d'appeler contrainte salariale, dépend alors directement de la productivité globale des facteurs, selon la relation fondamentale suivante :

$$\delta s_{\text{MAX}} = \delta \eta_{\text{GLO}} / e$$

La question que l'on peut alors se poser est de savoir où sont passées les deux grandeurs classiques de l'analyse marxiste, à savoir le taux de plus-value et la composition organique du capital. Pour retrouver cette dernière grandeur, il convient de raisonner en valeur et de rapporter le capital fixe (nous laissons ici de côté le capital circulant) au capital variable. La composition organique en valeur s'écrit alors :

$$C = \frac{K \cdot p}{N \cdot w} = \frac{K/N}{w/p}$$

En termes algébriques on obtient alors la relation suivante :

$$\text{Composition organique} = \frac{\text{Capital par tête}}{\text{Salaire réel}}$$

Cette formule nous permet alors d'obtenir un premier résultat en décomposant cette nouvelle fraction. On a déjà dit qu'il était légitime de considérer que le capital par tête augmente de manière continue. La relation ci-dessus montre que cette hausse n'entraîne une hausse équivalente de la composition organique du capital que si elle n'est pas compensée par une progression du salaire réel.

Rappel des notations

C	composition organique du capital	Q	produit
e	part des salaires ($e=wN/pQ$)	R	taux de profit
k	coefficient de capital ($k=K/Q$)	$\delta_{S_{MAX}}$	contrainte salariale
K	capital	w	salaire par tête
N	effectifs	η_{GLO}	productivité globale des facteurs
pK	capital investi	η_K	productivité du capital ($\eta_K=Q/K$)
p	niveau des prix	η_L	productivité du travail ($\eta_L=Q/N$)
pQ	valeur ajoutée	δX	variation relative de X

L'accumulation de capital n'entraîne donc pas forcément une augmentation de la composition organique. Cela va d'une certaine manière à l'encontre d'un point de vue intuitif qui ne concerne pas la seule théorie marxiste et sous-tend l'ensemble des approches stagnationnistes. Les sociétés capitalistes développées apparaissent en effet comme des accumulations gigantesques d'équipements, et il semble aller de soi que le travail vivant représente une fraction décroissante de ce travail mort cristallisé, incorporé dans les infrastructures, dans les machines, dans les réseaux, etc. C'est évidemment vrai en termes physiques, homogènes à un capital par tête. Mais la composition organique du capital doit être mesurée en valeur, et trois correctifs doivent être introduits. Il y a d'abord l'amortissement : conformément à la théorie de la valeur, la valeur du capital fixe est progressivement transmise aux marchandises produites. Chaque année, la valeur globale du capital fixe augmente avec l'investissement, mais baisse à proportion de la partie amortie. Il faut donc se garder d'une approche superficielle, qui est à la racine des représentations stagnationnistes : s'il fallait effectivement rentabiliser éternellement le capital investi depuis l'émergence du capitalisme, le taux moyen de profit ne pourrait évidemment que tendre vers zéro. Le second correctif concerne l'effet de la productivité sur la valeur des biens de capital, que Marx signale d'ailleurs parmi les contre-tendances : certes, la production nécessite toujours moins de travail direct, mais cela veut dire aussi qu'il y a toujours moins de travail incorporé dans les machines et les équipements. Enfin, le capital variable, c'est-à-dire la masse des salaires avancés peut elle aussi augmenter en raison d'une progression du salaire réel.

Si l'on prend en compte ces trois correctifs, on constate qu'une stabilisation de la composition organique n'a rien de déroutant. On peut même aller jusqu'à avancer la proposition selon laquelle la tendance à la hausse de la composition organique du capital n'est une évidence pour Marx que dans la mesure où il raisonne implicitement à salaire réel et/ou à productivité du travail faiblement croissants. Dans ce cas de figure, en effet, l'évolution de la composition organique peut se ramener à celle du seul capital par tête.

Passons maintenant au taux de plus-value. Il faut d'abord signaler un biais que l'on peut déceler dans nombre de développements de Marx et qui consiste à raisonner comme si le taux de plus-value était donné ; dans ces conditions, la plus-value se déduit de la masse des salaires avancés (le capital variable) en y appliquant une sorte de taux de marge défini par avance. La plus-value étant strictement proportionnelle au capital variable, il suffit que celui-ci augmente moins vite que le capital constant pour que la baisse du taux de profit découle de

la hausse de la composition organique. Si on abandonne le postulat d'un taux de plus-value constant, est-il possible de retrouver l'intuition selon laquelle il ne peut augmenter que jusqu'à un certain point, ou moins vite que la composition organique, bref qu'il ne s'agit que d'une contre-tendance provisoire ? Cette intuition est fautive : si le salaire réel est bloqué, le taux de plus-value peut augmenter indéfiniment, au rythme des gains de productivité. Du côté de la production, il n'existe pas de limite physique dès lors que l'on admet la possibilité de gains de productivité. Sinon, effectivement, le seul moyen d'accroître le taux de plus-value consiste à allonger la durée de la journée de travail et ce processus de production de plus-value absolue admet bien évidemment une limite physique. Or, l'état « normal » du capitalisme est l'augmentation de la productivité - c'est à dire l'obtention de plus-value relative - et ce processus n'admet potentiellement aucune limite liée à la durée de la journée de travail.

Prenons un exemple historique pour mieux éclairer la portée de ce résultat. Sur le siècle (1896-1994), la productivité horaire a été multipliée en France par un peu plus de 13. Admettons que la part des salaires ait été de 50 % en 1896 et imaginons que les salariés n'aient profité de ces gains de productivité, ni sous forme de réduction du temps de travail, ni sous forme d'augmentation du salaire réel. Un siècle plus tard, la part des salaires ne serait plus que de 7,7 % ! Et le taux de plus-value serait passé de 100 % à 1200 % ! L'intuition d'une progression limitée du taux de plus-value n'est donc pas vérifiée dans l'absolu, parce que la progression de la productivité n'est pas bornée par la durée de la journée de travail. Cet exemple permet de souligner un autre point important, à savoir que l'évolution du taux de plus-value est conditionnée non seulement par l'évolution relative de la productivité du travail et du salaire réel mais aussi par les conditions de réalisation. Ce qui empêche au fond le taux de plus-value de monter indéfiniment, c'est la nécessité de débouchés, c'est donc une condition qui se situe dans la sphère de la circulation, et c'est d'ailleurs pourquoi le taux de profit est une grandeur synthétique, qui exprime, non seulement les modalités de la production de plus-value, mais aussi celles de sa réalisation.

La contrainte de rentabilité

La formule établie plus haut quant à l'évolution du taux de profit peut s'expliquer ainsi : l'exigence du maintien du taux de profit implique que le salaire réel ne peut croître plus vite que la contrainte salariale qui s'exprime en fonction de deux grandeurs-clés : d'une part, le produit par tête (la productivité du travail), d'autre part le produit par unité de capital (encore appelé productivité ou efficacité du capital). Cette formule est intuitivement simple à comprendre ; elle énonce que le salaire réel peut augmenter sans dégrader le taux de profit dans la mesure où cet accroissement est compensé par une augmentation de l'une ou l'autre des composantes de la productivité globale des facteurs. Cette relation a été utilisée pour construire le tableau 2 qui propose une grille de lecture des grandes phases du siècle. On constate que le ralentissement marqué de la productivité globale des facteurs qui caractérise les phases B provient simultanément d'un ralentissement de la productivité du travail et d'une dégradation de l'efficacité du capital. La contrainte salariale se durcit et le niveau du taux de profit tend à se

dégrader lorsque l'on passe de la phase A à la phase B. De manière significative, le rythme de croissance tend à s'aligner sur la contrainte salariale ainsi définie.

Tableau 2
Productivité et contrainte salariale

	ONDE LONGUE I		ONDE LONGUE II		LE SIECLE
	A 1895-1915	B 1925-1939	A 1949-1974	B 1974-1994	1896-1994
Productivité du travail	+2,6	+1,5	+5,2	+2,6	+2,7
Productivité du capital	+0,4	- 1,1	+0,2	- 1,4	- 0,3
Productivité globale	+1,5	+0,1	+3,3	+0,8	+1,2
Contrainte salariale	+2,3	+0,1	+4,9	+1,2	+1,7
PIB	+2,4	+0,2	+5,2	+2,1	+2,2
Salaire réel	+0,7	+0,5	+4,7	+2,0	+1,9

Taux de croissance annuels moyens en %
OCDE

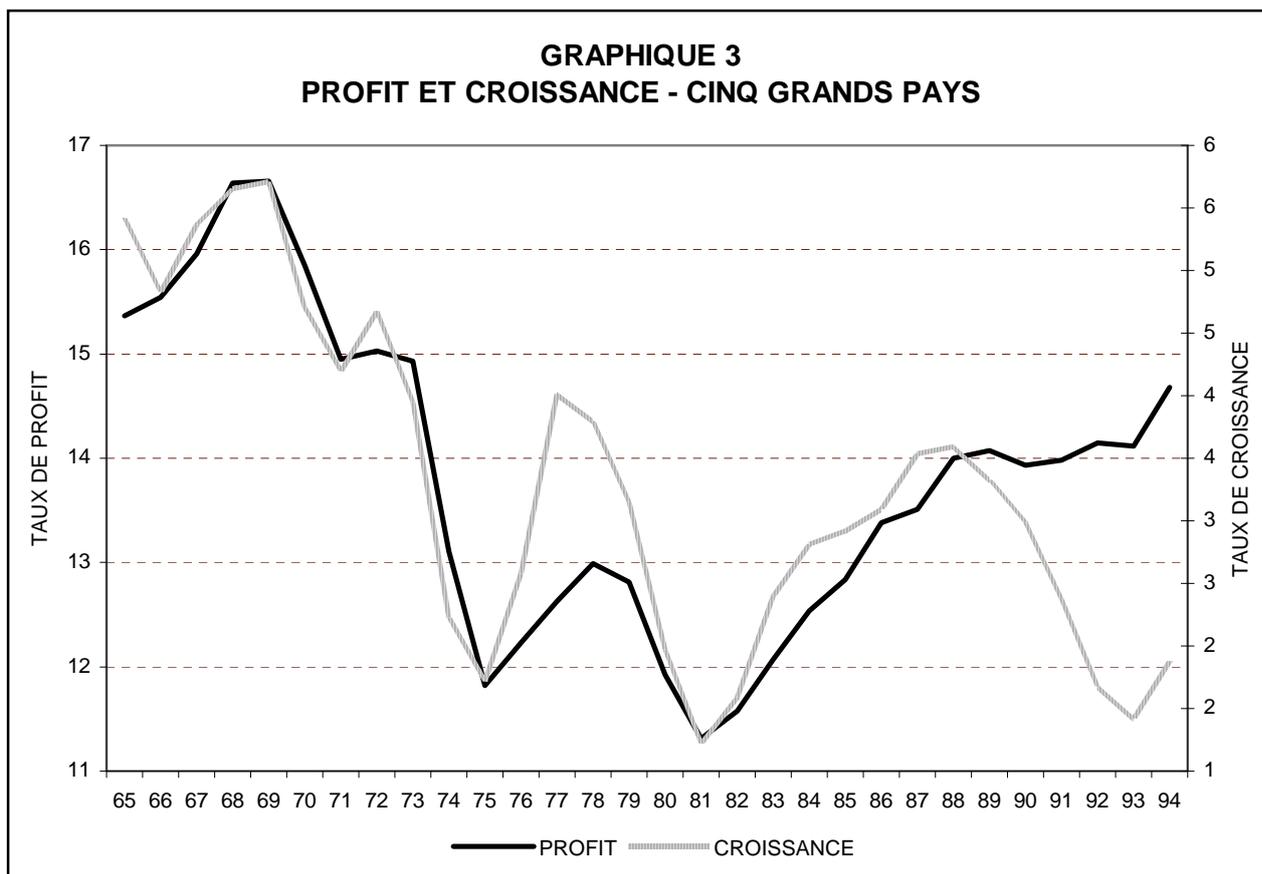
Sources : Villa (1994),

L'après-guerre

Il convient maintenant de vérifier que ce schéma d'explication peut s'étendre aux principaux pays du monde capitaliste. Cet examen va être mené sur la période de l'après-guerre, autour des deux grandeurs essentielles pour la dynamique du capitalisme : le taux de croissance du PIB, d'une part, le taux de profit, d'autre part.

Les données utilisées proviennent de l'OCDE qui effectue un travail utile d'homogénéisation et publie régulièrement des séries de taux de profit, désignées sous le terme de taux de rentabilité dans le secteur des entreprises. La définition même de ces concepts pose des problèmes qui ne nous intéressent pas ici, où il s'agit de décrire les grandes évolutions. Comme il s'agit de comparaisons internationales, nous avons choisi, à l'instar de Maddison (1995), un procédé apparemment simpliste mais non doué d'avantages. Il consiste à calculer pour les principaux pays industrialisés une moyenne simple des grandeurs étudiés. Autrement dit l'Italie compte autant que les Etats-Unis, bien que la taille de ces économies soit évidemment différente, mais cette manière de faire évite de faire disparaître les spécificités nationales, ce qui est le cas chaque fois que l'on pondère les différents pays par leur taille. Ce procédé peut évidemment être contrôlé en rapportant ses résultats à des grandeurs globales obtenues en pondérant les divers pays, ou à l'observation de chacun des pays.

Ces précisions étant apportées, on peut passer à l'examen du graphique 3 qui présente une périodisation très claire de l'économie mondiale ou tout au moins de ce que l'on appellera le « G5 » (Etats-Unis, Japon, Allemagne, France, Grande-Bretagne et Italie). Le graphique rapporte les évolutions du taux de profit et du taux de croissance, lissées en moyenne mobile sur trois ans, de manière à effacer en partie les fluctuations conjoncturelles.



Le premier constat porte sur le parallèle remarquable qui relie les évolutions du taux de profit et du taux de croissance, avec une exception significative à partir de la fin des années quatre-vingt : les dernières années se caractérisent au contraire par un écart croissant entre un taux de profit en grande partie rétabli et un taux de croissance soumis à de très fortes fluctuations conjoncturelles.

Sur l'ensemble des trente dernières années, on voit ensuite apparaître un « avant » et un « après ». Avant la crise, tout au long des années soixante, les pays connaissent en moyenne une forte croissance (entre 5 et 6 % par an), et un niveau de taux de profit également élevé. La rupture intervient au début des années soixante-dix : elle se traduit par une chute simultanée du taux de profit et du croissance et ouvre une période de croissance ralentie, mais qu'il faut à son tour subdiviser en plusieurs phases.

Cette présentation générale soulève immédiatement une série de questions qui s'écartent déjà de la simple description : peut-on aller plus loin que cette simultanéité entre taux de profit et taux de croissance ? La rupture coïncide-t-elle avec le choc pétrolier de 1973-74 qui a lui-même précédé la récession généralisée de 1974-1975 ?

Sur le premier point, la réponse est très claire : la baisse du taux de profit s'amorce durant le cycle précédant le choc pétrolier, à l'exception de la France. Entre 1968 et 1973, le taux de profit passe ainsi de 16,3 à 14,2 % en RFA, de 11,9 à 11,2 % en Grande-Bretagne, de 14,2 à 12,1 % en Italie, de 18,2 à 17,1 % aux Etats-Unis, enfin de 26,2 à 20,3 % au Japon. La baisse du taux de profit

s'enclenche aux Etats-Unis lors de la récession de 1967 et se confirme avec la croissance zéro enregistrée en 1970. La plupart des autres pays connaissent un ralentissement marqué de la croissance en 1971.

Cette chronologie évidente a été masquée par l'exception française qui s'explique par des circonstances un peu particulières, à savoir ce que l'on a appelé les événements de 1968. Ceux-ci se sont traduits par une hausse des salaires qui est venue donner un coup de fouet à la demande, tandis que l'accumulation de capital a fait un bond en avant. L'économie française a moins ressenti le ralentissement de 1970-1971 et a réussi à conserver un taux de croissance de l'ordre de 5 %. La chute du taux de profit apparaît particulièrement brutale dans le cas français, de même que le ralentissement de la croissance. On s'est servi de cette simultanéité pour en inférer que l'on ne pouvait expliquer la crise par une chute du taux de profit. Outre que cet argument ne s'applique vraiment qu'au cas français, il renvoie à une conception par trop simpliste de la causalité : la cause serait ce qui vient avant. Cet apparent bon sens s'accommode mal d'une causalité structurelle prenant en compte les nombreux effets en retour qui caractérisent le jeu des déterminations économiques.

On ne prendra ici qu'un seul exemple de cette complexité, parce qu'il souligne un lien direct entre croissance et rentabilité du capital. Le taux de profit rapporte classiquement le profit au capital. Mais s'agit-il du capital installé ou du capital utilisé ? Dans l'abstrait, ou si l'on raisonne sur longue période, cette différence est accessoire, mais elle peut devenir centrale dans une conjoncture donnée. Si l'activité économique est basse, une partie des capacités de production, donc du capital installé, n'est pas utilisé. Cela en soi peut conduire à une baisse du taux de profit. L'efficacité du capital peut certes ne pas avoir changé, en ce sens qu'on utilise proportionnellement le même volume de capital par unité produite. Mais comme le capital non utilisé augmente, et qu'il faut bien le rentabiliser, qu'il soit ou non physiquement en activité, le taux de profit fait reculer. Et cette baisse est à peu près proportionnelle à l'écart entre la croissance effective et la croissance potentielle définie par le plein emploi des capacités. La liaison conjoncturelle entre profit et croissance est donc confortée de cette manière, ce qui rend possible des décalages dans le temps qui interdisent les conclusions hâtives quant au sens de la causalité. Autrement dit, il serait de mauvaise méthode de conclure à un quelconque ordre de « préséance » entre deux variables économiques, sur la seule base d'une observation statistique semblable à celle que nous sommes en train de aboutir.

Il est cependant possible d'infirmer aisément la thèse du choc pétrolier consistant à dire que l'entrée en crise est le résultat d'un choc « exogène » venu perturber, de l'extérieur, des économies au fonctionnement harmonieux. A partir du moment où il s'agit de choc exogène, la causalité structurelle ne peut être invoquée et cette explication tombe devant le seul constat que la baisse du taux de profit et le ralentissement de la croissance sont intervenus avant le choc en question. Cette position va aujourd'hui de soi, après vingt ans de croissance médiocre, mais elle était dominante au moment même de l'entrée en crise, avec la récession généralisée de 1974-1975.

Cette notion de récession généralisée n'est pas une formule gratuite. Elle signale la nouveauté qui caractérise cette récession. Celle-ci se distingue en effet, non

seulement par son ampleur, mais par sa simultanéité, l'une expliquant l'autre. Jusque là, les récessions intervenant dans chaque pays étaient nettement moins marquées et surtout restaient relativement désynchronisées, le décalage des conjonctures nationales interdisant une amplification de la récession. C'est donc aussi un effet de transmission internationale qui fait ainsi irruption au milieu des années soixante-dix, et qui renvoie à la fois à l'ouverture au commerce international qui caractérise la fin des années soixante, notamment en Europe, mais aussi sans doute à la crise du système monétaire international qui devient évidente avec la crise du dollar de 1971.

Cette première récession généralisée se traduit par une chute simultanée du taux de profit et du taux de croissance. Elle marque l'ouverture d'une nouvelle longue période que l'on va maintenant s'attacher à décrire de manière plus détaillée. Immédiatement après la récession de 1974-75 s'ouvre une première phase durant laquelle sont menées des politiques de relance de la demande dites keynésiennes. Il s'agit d'appliquer les recettes qui ont conduit avec un certain succès à la maîtrise des fluctuations durant les années d'expansion. Ainsi, en France, Jacques Chirac, alors premier ministre, procède à une relance - notamment du logement - d'une ampleur que d'aucuns jugeraient aujourd'hui irresponsable. Le pronostic dominant consiste encore à dire que cette récession n'est pas vraiment de nature différente de celles qui avaient pu la précéder, et que seule l'augmentation du prix du pétrole suffit à en expliquer l'ampleur inattendue. Il n'y a donc pas de raison de modifier fondamentalement le type de politique économique dans une telle circonstance.

Au début, ces politiques semblent donner les résultats espérés : l'activité économique redémarre, et le taux de profit regagne un peu du terrain perdu. C'est particulièrement vrai en Italie et en Grande-Bretagne où le taux de profit retrouve presque son niveau d'avant-crise, ça l'est beaucoup moins au Japon où la baisse du taux de profit a été considérable et où le terrain perdu ne sera jamais rattrapé. Mais en réalité ces politiques ne sont pas ou plus à la mesure de l'ampleur de la crise, et la seconde récession généralisée de 1980-1982 vient rapidement mettre fin à cette seconde phase : les taux de profit replongent encore plus bas, perdant un ou deux points supplémentaires, à l'exception de l'Italie. Le recul de la croissance est encore plus net qu'en 1974-1975 et très synchronisé. Seul le Japon est relativement épargné, et dans une moindre mesure l'Italie.

Avec les années quatre-vingt, on entre clairement dans une nouvelle période qui voit progressivement s'installer les politiques néolibérales. Thatcher arrive au pouvoir en 1979, Reagan en 1980, et dans tous les pays se mettent en place - avec un délai spécifique en France - des politiques visant non plus à soutenir la demande, mais à restaurer le profit. Le diagnostic porté sur la crise a changé, et les gouvernements choisissent de jouer sur les facteurs d'offre plutôt que sur les facteurs de demande. Un nouveau coup d'oeil au graphique 3 permet de constater que ces politiques atteignent leur objectif : le taux de profit se met à monter dans tous les pays, avec une vigueur particulière et surtout durable en France et en Italie, avec un mouvement également très net aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, mais moins marqué en Allemagne et surtout au Japon.

Assez rapidement, la reprise de la croissance semble être au rendez-vous mais avec des délais d'autant plus longs que le rétablissement du taux de profit est

marqué. Ainsi la France ne renoue vraiment avec la croissance qu'en 1988, alors que le coup de fouet est plus immédiat en Grande-Bretagne ou aux Etats-Unis. Cette seconde phase semble, après l'échec de la phase keynésienne, être couronnée de succès, puisque le rétablissement du taux de profit s'accompagne d'un retour de la croissance : il y a là un vrai problème économique de compréhension de cette conjoncture, dans la mesure où on aurait pu penser que les mesures d'austérité salariale nécessaires au rétablissement du profit devaient déboucher, et dans d'assez brefs délais, sur une nouvelle récession généralisée.

Au début des années quatre-vingt-dix, le discours néolibéral peut se laisser aller à un triomphalisme d'autant plus débridé que la chute du mur de Berlin accompagne les bonnes performances économiques. Le krach boursier d'octobre 1987 a été maîtrisé et a même contribué à doper l'économie mondiale alors que, dans leur grande majorité, les économistes pensaient qu'il allait déboucher sur une nouvelle récession. Dans ce contexte, rares étaient ceux qui mettaient en cause la pérennité de ces succès en faisant remarquer que le chômage ne reculait que modérément, que l'austérité salariale maintenue ne pourrait pas ne pas déboucher sur un retournement du cycle de l'investissement. Il suffit ici de constater que les faits ont en quelque sorte tranchés entre les deux interprétations de cette reprise. Les titres successifs des rapports sur les Comptes de la Nation suffisent à l'illustrer de manière assez cruelle. En 1988, c'est « la croissance retrouvée », puis « une économie plus forte » en 1989. L'année suivante la France est soumise « à l'épreuve des turbulences mondiales », 1991 est une « année en demi-teinte ». Depuis, le sens de la formule des rapporteurs s'est tari et les titres ont disparu !

La récession du début des années quatre-vingt-dix est venue bousculer l'optimisme néolibéral, même si elle ne mérite pas pleinement le terme de récession généralisée. Certes, le recul a été très profond, comparable voire supérieur à celui du milieu des années soixante-dix, et il n'a laissé aucun grand pays à l'écart, et surtout pas le Japon qui semble enlisé dans une phase durable de faible croissance. Mais la récession diffère des précédentes en ce que les cycles nationaux sont moins nettement synchronisés : ainsi, la récession était déjà en grande partie achevée en Grande-Bretagne alors qu'elle battait son plein en France. C'est dire que la mondialisation s'accompagne d'une plus grande « cyclicité » des économies mais aussi d'une relative autonomie des conjonctures et régulations nationales.

En tout cas, cette récession ouvre une nouvelle phase marquée par une déconnexion sans précédent entre taux de profit et taux de croissance. D'un côté, le mouvement ascendant du taux de profit n'a pratiquement pas été ralenti par la récession. Dans nombre de pays, le niveau atteint par le taux de profit est équivalent, voire légèrement supérieur, à ce qu'il était dans les années soixante, même si l'Allemagne, et surtout le Japon, font cependant exception à ce principe général. Comme la croissance n'a pas enregistré la même performance, la conjoncture moyenne se caractérise donc par une bonne rentabilité cohabitant avec une croissance médiocre, sauf en Grande-Bretagne où le lien profit-croissance n'a jamais cessé d'être vérifié. Les trois phases de la période de crise peuvent finalement être résumées dans le tableau 3 ci-dessous, où les grandeurs sont des données stylisées calculées en dehors des récessions généralisées.

Le taux de profit permet donc d'établir une périodisation raisonnée des trente dernières années, que l'on peut relier à la notion de contrainte salariale introduite ci-dessus. Le tableau 4 compare les deux phases de l'onde longue et fait apparaître une opposition très frappante entre ces deux périodes. Avant 1973, la productivité du travail augmentait en moyenne de 4,3 % dans l'ensemble des pays du G7 ; depuis 1979, elle n'augmente plus que de 1,2 %. La baisse est très nette dans tous les pays, même aux Etats-Unis qui partaient pourtant d'une progression peu rapide : cela relativise la thèse du rattrapage qui devrait conduire à un alignement des autres pays sur les Etats-Unis, mais pas à un ralentissement supplémentaire dans la puissance dominante.

Tableau 3
Une périodisation 1965-1995

PHASE EXPANSIVE	1965-1973		
Expansion forte	Croissance élevée (5%)		Taux de profit élevé (16%)
PHASE RECESSIVE	1976- ...		
I 1976-1979			
Politique keynésienne	Croissance moyenne (3%)		Taux de profit bas (12%)
II 1982-1989			
Politique libérale	Croissance moyenne (3%)		Taux de profit moyen (13%)
III 1990-1995			
Politique libérale	Croissance médiocre (2,5%)		Taux de profit rétabli (15%)

Avant 1973, l'efficacité du capital était à peu près constante, à l'exception du Japon et de l'Allemagne mais cette baisse était compensée, surtout au Japon, par des gains élevés de la productivité du travail. Dans la phase récessive, la tendance à la baisse s'est répandue dans la plupart des pays, avec il est vrai de très grandes fluctuations qui ne sont pas retracées dans ce tableau. Mais ce n'est pas très important, dans la mesure où la résultante de cette double rupture est sans équivoque : entre l'Age d'or et la période néo-libérale, la productivité globale des facteurs marque un spectaculaire recul, puisqu'elle passe de 2,9 % à 0,8 % pour l'ensemble des pays du G7. Cette rupture est visible dans chacun des pays même si le « dosage » capital-travail est différent. La contrainte salariale s'est donc considérablement resserrée pour l'ensemble des pays de l'OCDE : la croissance maximale du salaire réel compatible avec le maintien du taux de profit était de 4,1 % avant 1973, et de 1,2 % après 1979.

Tableau 4
Productivité et contrainte salariale

	Productivité du travail		Productivité du capital		Productivité globale		Contrainte salariale	
	A	B	A	B	A	B	A	B
Etats-Unis	2,2	0,8	0,2	-0,5	1,6	0,4	2,3	0,6
Japon	8,3	2,5	-2,6	-1,9	5,6	1,4	7,4	1,9
Allemagne	4,5	1,7	-1,4	-0,6	2,6	1,0	3,8	1,4
France	5,3	2,2	0,6	-0,7	3,7	1,2	5,6	1,8
Royaume-Uni	3,9	2,0	-0,3	0,2	2,6	1,4	3,8	2,1

Italie	6,3	1,8	0,4	-0,7	4,4	1,0	6,5	1,5
G7	4,3	1,5	-0,5	-0,8	2,9	0,8	4,1	1,2

A : 1960-1973 B : 1979-1993

Secteur des entreprises, taux de croissance annuels moyens en %

Source : OCDE, *Perspectives économiques* n°57, juin 1995.

Une version affaiblie de la loi de la baisse tendancielle

On a montré plus haut pourquoi toute loi établissant que le taux de profit doit mathématiquement finir par baisser à cause des modalités de l'accumulation du capital doit être considérée comme erronée. L'évidence historique des ondes longues, le temps long du capital, livre ainsi un message ambigu : le taux de profit ne fait apparaître aucune tendance régulière à la baisse, ni même un profil identique d'un demi-siècle à l'autre. Il augmente ou se maintient à un niveau élevé durant les phases d'expansion, il chute durant l'entre-deux-guerres mais se retourne à la hausse au milieu des années quatre-vingt sans pour autant ouvrir une nouvelle phase expansive. L'évolution du taux de croissance, et le cas échéant sa position relative vis-à-vis du taux de profit, permettent de caractériser chaque phase du capitalisme. En particulier, les retournements à la baisse qui eurent lieu autour de 1925 et de 1975 sont préparés par un recul significatif du taux de profit, tandis que le redémarrage des phases d'expansion passe par un rétablissement du taux de profit, qui n'est cependant pas une condition suffisante dans la période la plus récente.

Cette analyse nous conduit donc à avancer une version affaiblie de la loi qui consiste à esquisser une synthèse à nos yeux légitime entre l'analyse marxiste et l'apport régulationniste. Le premier élément de cette synthèse consiste à insister sur le fait que les conditions de maintien de la rentabilité du capital sont complexes et mettent en jeu trois séries d'ajustements ou de réglages nécessaires. Il faut accorder le rythme d'obtention des gains de productivité à celui de l'intensification du capital ; il faut ajuster l'éventuelle progression du salaire réel aux gains de productivité ; il faut enfin assurer des débouchés croissant au même rythme que la production. Répondre à ces exigences en grande partie contradictoires n'est ni absolument impossible, ni spontanément garanti. Le capitalisme n'est pas un système promis à l'effondrement inéluctable ni à l'harmonie éternelle. Il convient donc de se tenir à égale distance d'un catastrophisme marxiste et d'un harmonicisme régulationniste. C'est d'ailleurs relativement simple, parce que les thèses tronquées ne servent finalement à rien : avec le catastrophisme, on ne comprend pas pourquoi le système a jamais réussi à fonctionner au-delà d'un cycle du capital. Quant à l'harmonicisme, il insiste tellement sur les infinies réserves du système que l'on ne voit plus pourquoi il s'efforce sans succès, depuis plus de vingt ans, à retrouver les recettes de l'Age d'or.

Une version affaiblie de la loi consiste donc à dire quelque chose comme ceci : les conditions de fonctionnement du capitalisme peuvent être réunies pendant une période assez longue, mais les dispositifs assurant leur obtention ne sont pas stables ou en tout cas ne peuvent être reproduits durablement. Parce que, d'une certaine manière, ce n'est pas dans sa nature. Et c'est là que l'on retrouve les

invariants structurels du système et les deux déterminants fondamentaux de la loi de la baisse tendancielle.

La concurrence capitaliste pousse constamment à la suraccumulation, et cela renvoie aux rapports de production essentiels. On se permettra sur ce point un petit détour par le fameux théorème d'Okishio (1961), dont l'idée est assez simple : puisqu'aucun capitaliste ne sera assez irrationnel pour introduire des procédés de production qui feraient baisser son taux de profit, l'addition de ces comportements devrait garantir le maintien du taux de profit global. La réfutation pratique et théorique de ce théorème permet de situer la raison qui tend à détraquer l'équilibre entre capital et produit, à alourdir le poids relatif du capital fixe, ce qui vient à son tour peser sur le taux de profit. C'est la concurrence que se livrent les différents capitaux qui rend possible et d'une certaine manière inévitable un surinvestissement qui n'est pas compensé par des gains supplémentaires de productivité qu'il engendre. Ou, pour dire les choses autrement, il faut proportionnellement plus de capital pour obtenir le même gain de productivité. L'école régulationniste partage au moins le constat, sinon les considérants : « il semblerait qu'il faille de plus en plus d'investissements pour soutenir une même progression de la productivité du travail : la détérioration de l'efficacité de l'investissement finit par se reporter sur le coefficient de capital » (Boyer 1987b).

Le second volet porte sur le réglage du salaire et donc sur la contradiction rentabilité/débouchés. Dans ce cas, la loi se manifeste par le difficile maintien d'une voie intermédiaire entre deux écueils : soit un partage défavorable aux salariés mais qui n'assure plus des débouchés endogènes suffisants, soit une inertie du rapport salarial qui peu à peu se trouve déconnecté des gains de productivité, notamment par la socialisation croissante d'une partie des salaires. La baisse du taux de profit reflète l'ensemble de ces difficultés et la crise est donc indistinctement une crise de productivité et une crise des formes institutionnelles que revêt le capitalisme à chacune de ses phases. La formulation de la loi que l'on trouve chez Marx apparaît donc trop étroite. Certes, la baisse du taux de profit renvoie en dernière instance aux déterminants invoqués par Marx, mais la question de savoir pourquoi la « tendance » finit par l'emporter sur les « contretendances » relève d'une analyse historique concrète de l'articulation de ces déterminations (productivité/réalisation). S'il fallait résumer cette approche d'une formule à l'emporte-pièce, on pourrait dire que la grande crises des années 1930 est principalement une crise de débouchés et celle du milieu des années soixante-dix principalement une crise de la productivité.

Cette analyse conduit à plusieurs propositions importantes. Elle permet d'abord de comprendre comment - via la productivité et la contrainte de rentabilité - le taux de croissance est lié au niveau du taux de profit. Tout ralentissement de la productivité se traduit par un ralentissement de la production parce que le système postule que le taux de profit doit être maintenu : c'est ce qui permet, on y reviendra, de comprendre la montée du chômage de masse, qui est à proprement parler un chômage capitaliste. Cette présentation permet ensuite d'établir un lien entre la loi de la baisse tendancielle du taux de profit et la théorie des ondes longues. Les résultats empiriques présentés ici montrent qu'une version plus assouplie de la loi est bien adaptée aux rythmes économiques longs : la baisse

tendancielle du taux de profit n'est pas une tendance permanente à la baisse, c'est ce qui fait passer d'une phase A à une phase B de l'onde longue.

Les éléments qui permettent de mener cette analyse renvoient à un petit nombre de concepts fondamentaux (taux de profit, partage de la valeur ajoutée, efficacité du capital, productivité du travail, etc.) qui sont des invariants du mode de production capitaliste. Les modalités de la crise sont évidemment différentes mais renvoient fondamentalement à la nature contradictoire du capitalisme. Pour fonctionner correctement, ce dernier doit à la fois produire avec profit et vendre les marchandises ainsi produites. Ces deux conditions sont contradictoires et ne peuvent être durablement rendues compatibles parce que le capitalisme ne dispose pas d'instruments de maîtrise de l'économie permettant de réguler durablement ces contradictions. Ce sont donc bien les rapports sociaux fondamentaux qui sont en cause : chaque Grande Crise combine un problème de débouchés et un problème de valorisation du capital. S'il y a quelque chose qu'apporte la théorie marxiste, c'est bien la compréhension de cette nature double de la crise, qui est au fond assez simple à saisir. Chaque capitaliste cherche à réduire les salaires autant qu'il peut (sans se soucier des débouchés globaux) et cherche à augmenter au maximum sa productivité face à la concurrence. Le caractère privé et conflictuel de ces choix économiques ne connaît aucun principe durable qui en assure la compatibilité. Au bout du compte, les divers procédés inventés pour faire tenir ensemble ces multiples décisions cessent de remplir leur fonction : le surinvestissement et la quête des débouchés viennent peser sur les conditions de rentabilité.

Les ondes longues

Ce survol rapide s'inscrit dans la théorie des ondes longues telle que l'ont formulée Ernest Mandel (1980 et 1995) ou encore, avec des variantes, Pierre Dockès et Bernard Rosier (1983). Avant d'enrichir cette présentation volontairement schématique, il convient d'apporter un certain nombre de considérations de méthode. La première devrait aller de soi : le fait de constater l'alternance de phases dans l'histoire du capitalisme relève de l'analyse empirique, mais ne suggère pas en soi une lecture que l'on pourrait qualifier de théorique. Ce repérage ne doit en aucun cas déboucher sur une vision fétichisée de l'économie capitaliste qui connaîtrait en somme sa propre « respiration ». Une telle approche conduit à une position limite parfaitement absurde mais implicite dans bien des présentations superficielles, selon laquelle vaches maigres et vaches grasses alterneraient tous les vingt-cinq ans. Nous serions donc tout près d'un retournement vers une nouvelle phase d'expansion, pour de simples raisons de calendrier.

Pour éviter de tels dérapages, il est nécessaire de produire des schémas d'interprétation permettant de rendre compte de cette succession de phases, et éventuellement de se risquer à faire des pronostics. L'explication la plus naturelle, déjà présente chez Kondratieff (1992), consiste à rapprocher cette périodicité d'un quart de siècle de la durée de vie des grands équipements. Cette lecture pose la question de la « cyclicité » qui consiste à se demander si l'on peut transposer aux cycles longs les outils de l'analyse des cycles courts. Ce débat avait été déjà soulevé dans une critique fameuse que Trotsky adressait en 1923 à la tentative

de Kondratieff « d'étudier les époques classées par lui comme cycles majeurs avec la même cadence invariable que nous observons dans les cycles mineurs : c'est une fausse généralisation évidente à partir d'une analogie formelle » (1975). Ce point de vue devrait aller de soi : le cycle court, dit aussi cycle Juglar, correspond à un comportement de l'accumulation du capital largement admis aujourd'hui et bien formalisé par le modèle combinant accélérateur et multiplicateur. Pour résumer simplement, le comportement d'investissement anticipe les perspectives de profit et réagit plus que proportionnellement aux variations de la demande. On peut donc dire que ce cycle est le produit des mécanismes internes du système économique, qu'il constitue donc un phénomène endogène et auto-régulé, en ce sens les inflexions à la hausse ou à la baisse du cycle ne dépendent pas d'événements extérieurs favorables ou opposés, mais encore une fois du fonctionnement normal de l'économie ; c'est pour cette raison également la durée du cycle est *grosso modo* équivalente à la durée de vie moyenne des équipements. Afin de bien souligner cette différence avec le cycle mineur, on convient de parler d'ondes longues plutôt que de cycles longs.

Le second type d'explication fait jouer un rôle spécifique aux innovations technologiques dans la tradition s'inspirant des travaux de Schumpeter. Il existe sur ce point une abondante littérature qui pose la question de savoir si le rythme d'émergence des innovations peut rendre compte de la succession des ondes longues. Pour certains, il y aurait des « grappes d'innovation » qui permettraient après un éventuel délai d'assurer une croissance économique soutenue. Chaque onde longue serait ainsi associée à une innovation ou à la mise en place d'un « paradigme technologique » majeur. Le terme même d'innovation souligne le fait que le système économique se transforme et qu'il ne s'agit pas seulement du jeu de mécanismes invariants. Mais cette explication ne fait que déplacer le problème en posant l'existence d'un cycle technologique long qui viendrait imprimer sa marque sur l'économie capitaliste et notamment sa propre temporalité. Cette extériorité est évidemment peu satisfaisante : ni la densité de l'innovation, ni l'effort de recherche, ni l'application des innovations à la production et à la consommation ne peuvent être traités de manière séparée de la dynamique générale de l'accumulation. On retrouve à la limite la pauvreté des analyses néo-classiques de la croissance qui expliquent celle-ci par référence à un progrès technique « autonome » ou à un « facteur résiduel » qui ne mesurent rien d'autre, si l'on veut bien y réfléchir, que l'ignorance des économistes.

Ce débat est évidemment fondamental, et on le retrouve posé en des termes un peu différents lorsque, à l'instar de Mandel, on introduit une distinction entre le retournement à la baisse (passage de la phase A à la phase B) et l'amorçage d'une nouvelle phase d'expansion : « L'émergence d'une nouvelle onde longue expansive ne peut pas être considérée comme le résultat endogène (autrement dit plus ou moins spontané, mécanique, autonome) de l'onde longue récessive qui précède, quelle qu'en soit la durée ou la gravité. Ce ne sont pas les lois du mouvement du capitalisme mais les effets de la lutte des classes de toute une période historique qui décident du point de retournement. Ce que nous supposons ici c'est l'existence d'une dialectique entre les facteurs objectifs et subjectifs du développement historique, où les facteurs subjectifs sont caractérisés par une autonomie relative, c'est-à-dire qu'ils ne sont pas directement et unilatéralement prédéterminés par ce qui s'est produit auparavant du point de vue des tendances

de fond dans l'accumulation de capital et les mutations technologiques, ou par l'impact de ces évolutions sur l'organisation du travail elle-même » (Mandel 1980).

Cette analyse nous semble constituer le cadre d'une synthèse possible entre le marxisme et un certain nombre d'analyses que l'on peut qualifier de régulationnistes, comme celles de Dockès et Rosier. Le reproche que ces deux auteurs adressent à la position de Mandel, assimilée à l'idée selon laquelle la lutte des classes serait « exogène » nous semble reposer sur un quiproquo, d'autant plus que leur propre récit de la succession de ce qu'ils appellent « ordres productifs » fait une large place à des bouleversements extérieurs au fonctionnement stabilisé d'une « forme/étape » du capitalisme.

Cette conception dissymétrique nous semble au contraire tout-à-fait fondamentale. On a essayé de montrer plus haut que le retournement à la baisse renvoie en dernière instance aux rapports sociaux capitalistes, et on s'efforcera ensuite de montrer comment ces déterminations générales s'exercent dans un contexte différent. Mais justement : le cadre d'ensemble dans lequel se développe le jeu des contradictions capitalistes n'est pas le produit d'une génération spontanée, et ne saurait se ramener à l'irruption périodique d'innovations technologiques. On peut parler de mode de régulation, d'ordre productif, mais l'essentiel consiste à souligner qu'il ne s'agit justement pas d'un cadre macro-économique, pour reprendre l'expression à la mode à l'OCDE, mais d'un ensemble de dispositifs, d'institutions, de normes, etc. qui sont le produit de la lutte des classes, considérée au sens le plus large. La mise en place d'une nouvelle expansion n'est donc jamais garantie, elle fait partie du temps spécifiquement historique, et peut à chaque fois emprunter des voies différentes.

Ainsi, la fin de la grande dépression d'il y a cent ans résulte à la fois de la remontée d'un mouvement ouvrier doté de projets programmatiques clairs et de partis politiques offensifs, de l'expansion de l'impérialisme, de la diffusion d'innovations techniques comme le moteur à explosion et l'énergie électrique (Dockès et Rosier 1983, chap.4). La sortie de la grande crise des années trente a pris des formes barbares - le fascisme et la guerre - mais le capitalisme d'après-guerre est également l'héritier du *New Deal*, ou encore de l'idéologie de la Résistance dans le cas français. C'est aussi le produit du rapport de forces sociales établi après la Guerre et de ce point de vue le produit indirect de la menace de l'Union Soviétique et des pays dits socialistes.

Réduire cette configuration d'après-guerre à la diffusion dans l'industrie de la chaîne taylorienne serait évidemment un aplatissement inacceptable. La question qui est posée ici est bien celle de l'historicité du capitalisme et du positionnement convenable par rapport à deux thèses polaires également tronquées. D'un côté, on peut imaginer un ultra-structuralisme insistant sur la permanence des rapports capitalistes et sur leur invariance à travers les modifications de la superstructure. A vrai dire, plus personne ne revendique réellement une telle posture théorique qui constituerait une assez piètre réplique à l'attitude inverse et à vrai dire dominante insistant sur les transformations radicales d'un système économique que, du coup, il serait erroné de baptiser capitaliste. Et à l'articulation de ces deux thèses repoussoirs, on trouve finalement cette vraie question : le capitalisme a-t-il un stock inépuisable de « trouvailles » (pour reprendre une expression d'Alain Lipietz) garantissant qu'il saura bien rebondir et « inventer » de nouvelles formes

assurant son dynamisme ? L'Age d'or avait semblé apporter une réponse définitive à ces questions, en inventant, avec la société de consommation, un mode de régulation apparemment stable, et une capacité à se reproduire sans difficulté. C'est de ce second point de vue qu'il faut maintenant interroger le fonctionnement du capitalisme contemporain.

CHAPITRE 2

REPRODUCTION ET BESOINS SOCIAUX

Avec la notion de norme de consommation, les régulationnistes ont mis l'accent sur un aspect important de l'analyse de la reproduction sociale, qui porte au fond sur l'articulation entre valeur et valeur d'usage. N'importe quel mode de consommation n'est pas compatible avec les conditions générales de la reproduction, et on ne peut donc s'en tenir à une analyse de la valeur examinant comment celle-ci se ventile globalement entre salaires et plus-value. Il faut encore que la structure de la production soit adéquate à celle de la consommation du point de vue des valeurs d'usage, autrement dit des besoins sociaux. Cette condition supplémentaire conduit à distinguer diverses modalités de la reproduction et à introduire une dimension spécifique dans la crise de régulation du capitalisme contemporain.

La méthode des schémas de reproduction

La question théorique de la réalisation de la valeur, autrement dit de la nécessaire correspondance entre production et revenu, a été abordée dans la tradition marxiste à l'aide des schémas de reproduction. Cet instrument théorique a pour objet d'examiner les conditions nécessaires à la reproduction du capital, c'est-à-dire à la non-rupture du cycle qu'il doit parcourir. Deux grandes sections sont définies à partir de l'usage des biens produits. La section des biens de consommation est en quelque sorte la partie aval du circuit, c'est celle qui produit les marchandises destinées à la consommation finale des ménages. La section des moyens de production se situe en amont et assure la production des biens - produits intermédiaires et biens d'investissement - qui servent eux-mêmes à produire les biens de consommation. L'idée fondamentale est que l'on doit assurer une compatibilité entre les productions respectives des deux sections et les revenus qu'elles distribuent. L'égalité de base, la conditions à respecter, se trouve au fondement de la macro-économie : elle indique que la somme des salaires et profits consommés doit être égale à la production de biens de consommation. Cela peut sembler une évidence, mais cette évidence ne s'établit qu'après coup, *ex post* disent les économistes. Dans la mesure où les décisions économiques sont prises dans un très grand nombre de lieux disjoints, rien ne garantit *ex ante* que cette nécessaire égalité se réalisera à un niveau optimal. Si on produit trop par rapport aux salaires distribués, une partie de la production disparaîtra provisoirement ou définitivement du circuit et n'accédera donc pas au statut de marchandise. Toute la théorie du sous-emploi de Keynes repose sur ce type de représentation du circuit économique, qui constitue un acquis de la macro-économie moderne.

Dans le champ du marxisme, une mauvaise compréhension du statut théorique de ces schémas a souvent conduit à des interprétations unilatérales. Certains se sont servi des schémas pour « démontrer » que le capitalisme pouvait en toutes circonstances fonctionner de manière équilibrée et harmonieuse, alors que d'autres, au contraire, ont cherché à les dynamiser afin d'établir que la reproduction capitaliste était tout simplement impossible, ou en tout cas impossible sans la présence d'une sphère

extérieure non-capitaliste. On reconnaît par exemple les termes du débat ouvert par *L'accumulation du capital* de Rosa Luxemburg.

Les schémas de la reproduction ne suffisent cependant pas pour trancher ce type de question théorique. Pour le faire, il convient d'enchaîner plusieurs périodes de production afin de voir si un équilibre initial que l'on suppose réalisé peut être maintenu dans le temps. Or, cette question fait intervenir un trop grand nombre de paramètres pour que la question puisse être résolue en toute généralité. Chaque fois que les schémas de reproduction sont mis au service d'une thèse unilatérale, on s'aperçoit qu'en réalité on y a introduit un jeu d'hypothèses *ad hoc* implicites. Si par exemple on suppose que le salaire réel est fixe et que la composition organique augmente régulièrement, on trouve que la section des biens de production tend à croître bien plus vite que celle des biens de consommation, ce qui mène évidemment à une situation absurde où on ne produirait plus que des machines servant à produire des machines. Si on relâche ce type d'hypothèses, les travaux systématiques présentés par Billaudot dans sa thèse (Billaudot 1976), et repris dans *La crise du XXème siècle* (Lorenzi, Pastré, Toledano 1980) montrent à quel degré de complexité on est rapidement conduit, de telle sorte que tout cela semble ramener à une indécision généralisée.

Le second problème posé par l'utilisation des schémas de reproduction est de raisonner uniquement en valeur. La condition de reproduction fondamentale revient à dire que la masse salariale totale, à laquelle on rajoute la part des profits consommée, doit être égale à la valeur globale des biens de consommation. Cette approche est évidemment correcte puisqu'elle reflète la nature et la finalité du capitalisme, mais apparaît incomplète dans la mesure où il faut aussi que la structure de la consommation soit adaptée aux besoins sociaux. Cette sous-estimation correspond à une lecture unilatérale du marxisme dont les tenants se sont souvent montrés exagérément soucieux de ne faire aucune concession à la théorie de la valeur-utilité. On peut montrer qu'il s'agit d'une interprétation restrictive dans la mesure où la correspondance entre consommation et production est présente dans l'approche de Marx : « Un chemin de fer qu'on n'emprunte pas n'est ni usé ni consommé : c'est un chemin de fer à titre virtuel, et non réel. Sans production, pas de consommation ; mais, sans consommation, pas de production non plus, car la production serait alors inutile » (Marx II). La dialectique consommation-production est également présente, puisqu'il note aussi que : « ce n'est pas seulement l'objet de la consommation, c'est aussi le mode de consommation que la production crée objectivement et subjectivement. La production crée donc le consommateur » (Marx II). L'idée d'allocation des ressources, pour reprendre une formule typiquement néoclassique est également présente lorsque Marx introduit la notion de besoin social en relation avec la valeur d'usage : « Le besoin social, c'est-à-dire la valeur d'usage à l'échelle sociale, est ici déterminante pour fixer les quotas de la totalité du temps de travail social revenant aux différentes sphères de production particulières. » (Marx III).

Cependant, cette prise en compte de l'adéquation nécessaire entre besoin social et affectation des ressources ne se dégage pas suffisamment d'une référence à l'« équilibre ». Ainsi, le dernier passage cité se situe pleinement dans une problématique de variation des prix de marché autour des prix de production : une dépense de travail non conforme à la répartition des besoins sociaux se traduit par un écart du prix par rapport au prix de production. Mais cet écart a ici le statut d'une fluctuation de court terme, d'un ajustement de l'offre à la demande. Cette thématique de l'adéquation entre offre et demande sociale n'a pas été croisée avec l'analyse de la dynamique capitaliste :

autrement dit, la nécessité de garantir cette adéquation à travers les modalités de l'accumulation du capital et les transformations de la norme de consommation, a été insuffisamment prise en compte par Marx. On ne peut à la fois dire que le capitalisme bouleverse constamment les méthodes de production, bref qu'il tend à faire progresser régulièrement la productivité du travail, et ne pas faire de l'adéquation dynamique de la structure de la production à la demande une question-clé de la reproduction. Cette question se pose donc non seulement en valeur, mais en termes physiques, en valeurs d'usage. Par conséquent, la logique des schémas de reproduction doit être reliée, non seulement à l'analyse de la formation du profit, mais aussi à celle du mode de reconnaissance et de satisfaction des besoins sociaux.

Deux grands régimes d'accumulation

Pour éclairer cette discussion, on choisira de construire de manière raisonnée des modèles purs en fonction du mode de partage de la valeur ajoutée, parce que c'est lui qui synthétise le mieux les modalités de la reproduction. Ce choix ne découle pas d'un raisonnement abstrait, mais il s'appuie de manière « semi-empirique » sur les enseignements de l'histoire concrète du capitalisme. On distinguera donc deux cas polaires, que l'on conviendra d'appeler respectivement Age d'or et accumulation inégale. Chacun d'eux se définit par rapport à une norme salariale bien spécifiée qui établit le mode de partage de la valeur ajoutée et des gains de productivité. A l'Age d'or du « fordisme » correspond ainsi la règle selon laquelle la part des salaires est constante à moyen terme. On peut parler ici d'accumulation équilibrée dans la mesure où le salaire réel augmente autant que la productivité du travail, ce qui assure la réalisation de la valeur. Pour que le taux de profit soit maintenu, il suffit que ces gains de productivité n'entraînent pas un accroissement exagéré de la composition en capital.

Dans l'accumulation inégale, au contraire, le salaire réel fluctue autour d'une référence de moyen terme constante ou faiblement croissante. Dans ces conditions, une bonne partie, voire l'intégralité des gains de productivité sont affectés à la plus-value, de telle sorte que la part des salaires tend à baisser durablement. Ce modèle est donc caractérisé par un déséquilibre permanent du point de vue des débouchés, puisque les salariés produisent toujours plus, alors que leur pouvoir d'achat tend à stagner.

Il n'y a que deux issues à ce problème : la première est une croissance de l'accumulation qui progresse, mais plus vite que le produit social, de telle sorte que l'on assiste à un auto-développement de la section des moyens de production, qui entraîne effectivement une croissance rapide de la composition organique du capital et débouche à terme vers une baisse du taux de profit. La seconde, conformément à l'intuition de Rosa Luxemburg, consiste à ouvrir à la production capitaliste de nouveaux débouchés distincts des deux éléments de la demande primaire - consommation salariale et accumulation de capital - autrement dit une « troisième demande ». Celle-ci peut revêtir la forme de débouchés acquis par rétrécissement des secteurs précapitalistes, au fur et à mesure que les produits industriels pénètrent la campagne ; il peut s'agir d'un élargissement des débouchés par la conquête de nouveaux marchés de forme coloniale ; il peut enfin s'agir de la croissance des revenus non salariaux distribués par exemple sous forme de revenus financiers.

On est donc amené à distinguer l'accumulation inégale **extensive** et l'accumulation inégale **intensive**, selon que le problème des débouchés intrinsèque à ce modèle est

« géré » par l'expansion du « monde » capitaliste ou plutôt, selon des modalités diverses, à l'intérieur même de ce monde. Dans ce dernier cas, la réalisation des marchandises n'est possible que si la répartition du revenu se déforme afin de compenser la baisse de la part des salaires : il faut en effet que la part de plus-value consommée augmente, de manière à contrebalancer le recul de la part des salaires. S'il fallait trouver un parrain à ce modèle, on pourrait songer à Malthus, en raison de l'importance qu'il donnait à la consommation des classes improductives. Une telle fonctionnalité était d'ailleurs explicitement envisagée par Marx qui écrivait par exemple ceci : « A mesure que croît la substance matérielle dont la classe capitaliste et ses parasites s'engraissent, ces espèces sociales croissent et multiplient. L'augmentation de leur richesse, accompagnée comme elle l'est d'une diminution relative des travailleurs engagés dans la production des marchandises de première nécessité, fait naître avec les nouveaux besoins de luxe de nouveaux moyens de les satisfaire (...) Enfin l'accroissement extraordinaire de la productivité dans les sphères de la grande industrie, accompagnée comme il l'est d'une exploitation plus intense et plus extensive de la force de travail dans toutes les autres sphères de la production, permet d'employer progressivement une partie plus considérable de la classe ouvrière à des services improductifs et de reproduire notamment en proportion toujours plus grande sous le nom de classe domestique, composée de laquais, cochers cuisinières, bonnes, etc., les anciens esclaves domestiques. » (Marx III).

Cette typologie, on l'a dit, n'est pas avancée au hasard. Le rôle décisif imparti au mode de partage de la valeur ajoutée correspond en effet à l'une des différences les plus éclairantes entre les deux ondes longues. La caractéristique centrale de la première onde longue est de ce point de vue une augmentation à peu près continue de la part des salaires : alors que la productivité du travail progresse assez régulièrement, le salaire réel n'augmente que très lentement.

La dynamique capitaliste correspond alors à un cas de figure classique du point de vue de l'analyse marxiste que l'on peut modéliser de la manière suivante. On a une croissance qui s'enroule autour d'un rythme modéré, de l'ordre de 2 %, mais avec un cycle court et très marqué qui provoque des récessions tous les quatre ou cinq ans : -3,4 % en 1901, puis -0,8 % en 1906 et -3,2 % en 1910. Le salaire réel progresse faiblement, de 0,25 % par an en moyenne entre 1896 et 1913 alors que la productivité augmente de 1,8 au cours de cette même période, épousant de très près l'évolution de la production. Dans ces conditions, la part des salaires baisse régulièrement, tandis que le taux de profit s'élève de manière continue, tout en fluctuant au gré des cycles. Le taux d'accumulation est soutenu, le capital par tête augmente, mais l'efficacité du capital, autrement dit le rapport produit/capital, reste à peu près constant.

Lorsque survient la Première Guerre Mondiale, les indicateurs du capitalisme français sont donc plutôt bons et l'articulation entre l'économie et la guerre se distingue complètement des années trente de ce point de vue. Mais le lien existe néanmoins dans la mesure où le mode de croissance du début du siècle résout mal le problème des débouchés, que la croissance des salaires ne peut seule assurer. La lutte entre grandes puissances pour la conquête de ces débouchés plonge donc ses racines dans un certain type de fonctionnement du capitalisme.

C'est un peu plus tard, après le bouleversement de la guerre, que les limites intrinsèques de ce modèle vont être atteintes. En France, ce sera en 1925 que s'effectuera le retournement qui se traduit par le passage à la baisse du taux de profit. Ses modalités

peuvent être qualifiées de « classiques » : chute prononcée de la croissance qui se traduit par un ralentissement prononcé de la productivité. La mécanique récessionniste se met en marche : la croissance du salaire réel fait baisser le taux de marge, l'accumulation se tasse, l'efficacité du capital cesse de croître puis commence à reculer, et le taux de profit entame une baisse continue. On peut rejoindre les auteurs de *La Crise du XXème siècle* pour souligner que cette crise est analogue aux crises du XIXème siècle : la détermination principale est ici la contradiction qui résulte du blocage de la demande salariale et de l'épuisement des sources alternatives de débouchés. Ces difficultés embrayent ensuite sur l'autre dimension de la crise, celle de la rentabilité. Encore une fois, c'est une crise classique dans ses déterminations, et très conforme aux analyses de l'auteur du *Capital*, et c'est par rapport à ce modèle qu'il faut apprécier le caractère exceptionnel de l'Age d'or puis de sa crise.

Les années d'après-guerre, dites aussi les « Trente Glorieuses », ont été particulièrement représentatives d'un schéma équilibré caractéristique de l'Age d'or, avec une progression à peu près parallèle de la productivité du travail, du salaire réel et du capital par tête. Le taux de profit et la part des salaires tendent donc à rester constants. Jusqu'à l'entrée en crise marquée par la récession de 1974-1975, la norme salariale consiste ainsi à affecter la quasi-intégralité des gains de productivité au salaire réel, une petite part étant consacrée au financement de la réduction de la durée du travail qui permet une création d'emplois compatible avec le maintien du plein emploi. Ce mode de partage de la valeur ajoutée avait été théorisé sous le vocable de « politique des revenus » et même explicité par certains contrats collectifs passés dans le secteur public au début des années soixante-dix. Les niveaux élevés de gains de productivité et de croissance assurent la pérennité d'un contrat social à forte légitimité.

Apport et limites de l'approche régulationniste

Les régulationnistes ont avec raison insisté, dans leur description de la croissance d'après-guerre, sur la nécessaire adéquation entre ce qui est produit (l'offre) et ce qui est consommé (la demande) non seulement du point de vue de la masse globale mais aussi de la structure par produits, bref du contenu en valeur d'usage. De ce point de vue, le concept de norme de consommation développé par Aglietta (1976), nous semble constituer un enrichissement de la théorie marxiste. En poussant plus loin cette analyse, on met assez rapidement le doigt sur une idée supplémentaire, qui est l'un des points essentiels de la théorie de la régulation : c'est que la structure de la consommation rétroagit à son tour sur les conditions de rentabilité. Cette idée-force d'un « cercle vertueux » possible est en particulier au fondement de la notion de « fordisme », et peut s'exprimer sous forme d'une double correspondance. Pour commencer, les salariés achètent ce qu'ils produisent. Cela peut sembler aller de soi, mais il faut en fait supposer que le capitalisme domine suffisamment l'ensemble de la société pour assurer également les modalités de reproduction de la force de travail. Si par exemple les salariés industriels ont un niveau de vie très bas où la part des secteurs pré-capitalistes (artisanat, paysannerie traditionnelle, petite propriété foncière) est importante, les salaires distribués tendent à sortir du circuit et à ne pas se retrouver dans la demande adressée aux entreprises capitalistes. Si l'une des transformations majeures de ce siècle est la disparition progressive de ce type de situation dans les pays les plus riches, elle représente aujourd'hui un cas de figure très répandu dans les pays du Tiers Monde, et qui tend même à s'étendre avec le gonflement du secteur informel. Les salariés y ont en effet

un niveau de salaire tellement tiré vers le bas que, justement, on décrit leur situation en disant qu'ils ne peuvent acheter ce qu'ils produisent.

Le terme de fordisme renvoie ainsi à l'intuition de Ford selon laquelle ses propres ouvriers pouvaient devenir ses clients. La montée de la consommation de masse est donc assurément l'un des facteurs expliquant les succès de l'« Age d'or ». Mais il faut introduire ici la seconde correspondance favorable et relativement inédite dans l'histoire du capitalisme : la nouveauté, ce n'est pas seulement la part croissante des marchandises capitalistes dans la consommation ouvrière, c'est qu'il s'agit, en plus, de marchandises produites avec de forts gains de productivité. Ce point est décisif, parce que c'est la productivité du travail qui en fin de compte « calibre » la croissance capitaliste, et ceci est vrai aussi bien historiquement que transversalement, par comparaison entre les différents capitalismes nationaux.

On ne reviendra pas en détail sur l'analyse régulationniste de la crise, qui consiste à montrer comment l'ensemble des dispositifs qui avaient permis l'émergence du cercle vertueux fordiste est progressivement devenu contre-productif. On voudrait plutôt insister ici sur le postulat harmoniciste qui constitue probablement l'un des traits distinctifs de la théorie de la régulation : il y a l'idée que le capitalisme contemporain est devenu suffisamment plastique pour qu'il soit capable d'inventer de nouveaux compromis, de nouveaux dispositifs et formes institutionnelles permettant de nouer de nouveaux compromis sociaux. Dans son livre qui est à l'origine de la théorie de la régulation, Aglietta envisageait d'emblée une telle possibilité : « Un nouveau régime d'accumulation intensive, le néo-fordisme, sortirait de la crise en faisant progresser l'accumulation capitaliste sur la transformation de la totalité des conditions d'existence du salariat, alors que le fordisme était axé sur la transformation de la norme de consommation privée, la couverture des frais sociaux capitalistes demeurant à la lisière du mode de production capitaliste » (Aglietta 1976).

En d'autres termes, la crise devait trouver une issue dans l'extension aux consommations collectives (santé, éducation, transports...) de ce que le fordisme avait réalisé pour la consommation privée (logement et équipement ménager, voiture individuelle). Cette analyse rencontrait une version plus « technologiste » de l'école de la régulation, mais tout aussi cohérente, qui faisait de la filière électronique le lieu privilégié d'une issue à la crise, en fonction d'un raisonnement découlant logiquement de l'analyse du fordisme : « A notre explication de la crise correspond notre perception de son issue. Les nouveaux lieux d'accumulation doivent donc respecter globalement l'ensemble des contraintes explicitées dans notre représentation, à savoir permettre à la fois de faire apparaître des gains de productivité et une norme de consommation renouvelée, et transformer une partie du travail improductif en travail productif » (Lorenzi Pastré Toledano 1980).

Certes, Boyer a su très tôt reconnaître la non-émergence du néo-fordisme, écrivant, il y a déjà plus de dix ans : « On n'a pas vu pour l'instant l'amorce d'une recomposition significative des dépenses des ménages, ne serait-ce que parce que la pénétration des nouveaux produits tarde à bouleverser les aspects collectifs de la reproduction de la force de travail (santé, éducation) et plus encore à dessiner une nouvelle forme d'organisation spatiale des activités. En outre, la généralisation des politiques d'austérité salariale - dictée par les contraintes de courte période - limite ces mutations à de très simples substitutions au sein d'une consommation globale très faiblement croissante. » (Boyer Mistral 1983). L'évolution d'Aglietta est tout aussi significative. L'hypothèse néo-

fordiste était au départ assortie chez lui d'un doute quant à sa possibilité même de réalisation : « le fait que cette transformation des fondements du régime d'accumulation intensive soit la seule issue durable à la crise ne signifie pas ipso facto qu'elle soit possible dans le capitalisme » (Aglietta 1976). Son discours s'est inversé, puisqu'il insiste quelques années plus tard sur la nécessité pour le capitalisme d'inventer les normes de consommation adéquates à sa propre perpétuation : « Les techniques les plus avancées n'auront de chances sérieuses de développement que si elles trouvent leurs débouchés dans la production des objets industriels polyvalents dont la combinaison sera stimulée par l'invention de nouveaux usages. C'est pourquoi investir dans la consommation, c'est-à-dire réunir les conditions culturelles permettant cette invention est le principe essentiel qui relie l'enrichissement de la démocratie et la reprise de l'investissement » (Aglietta Brender 1984). Notons au passage les dangers de ce renversement posant comme principe fondamental que la consommation doit s'adapter aux exigences de la production qui détermine quels sont les **bons** besoins, autrement dit ceux qui coïncident avec les critères de fonctionnement d'une économie capitaliste.

L'évolution de la demande sociale

La racine de cette erreur de diagnostic renvoie paradoxalement à une conception trop « technologiste » que les régulationnistes ont pourtant l'habitude d'imputer à des auteurs marxistes comme Mandel. En effet, l'existence d'innovations technologiques centrées sur la micro-électronique, porteuses à la fois de nouvelles méthodes de production et de nouveaux produits, ne garantit pas automatiquement la résurgence d'une combinaison dynamique semblable à celle qui a sous-tendu l'expansion d'après-guerre - ni l'émergence d'un nouveau modèle de travail dans la sphère de la production.

Quant aux nouveaux produits, il faut, conformément aux principes de l'approche régulationniste, que ces « nouvelles demandes » représentent un volume suffisant, qu'elles se portent sur des biens ou services dont la production est susceptible de dégager de forts gains de productivité, et qu'elles n'entrent pas en concurrence avec d'autres formes de consommation. Or, aucune de ces conditions n'est remplie aujourd'hui, ce qui n'est d'ailleurs qu'un constat, et non l'effet d'une loi historique immuable. Le capitalisme contemporain est incapable en pratique, tout au moins à une échelle suffisante, d'ouvrir des débouchés de masse fondés sur des marchandises produites avec une forte productivité. Les biens qui ont constitué le support du fordisme, à savoir l'automobile mais aussi les biens ménagers, sont arrivés à un point de saturation relative : les taux d'équipement ont suivi une courbe logistique qui ne progresse plus beaucoup. Autrement dit, la croissance des années soixante était en un sens extensive : le taux de croissance du marché de l'automobile était très élevé parce que chaque année de nouvelles couches sociales accédaient à l'automobile.

La situation actuelle est différente. Bien sûr, les grandes firmes ont déployé des trésors d'imagination ; elles ont joué sur les gammes de manière à favoriser le multi-équipement (la grosse berline pour monsieur, une petite voiture pour madame), à différencier les gammes en maintenant une pression à la hausse des prix (et des marges) par un haut de gamme toujours plus sophistiqué, enfin en introduisant de nouveaux produits, comme le magnétoscope ou l'ordinateur individuel. Mais tous ces efforts se révèlent insuffisants car ils mettent en oeuvre des masses sans commune mesure avec le poids de l'automobile, et parce qu'ils introduisent une concurrence par la qualité extrêmement coûteuse en

capital (renouvellement des modèles, duplications des dépenses d'investissement, etc.) qui pèse sur la rentabilité globale.

On peut illustrer cette proposition à partir de données concrètes portant sur la situation française. Le tableau 1 permet de présenter l'évolution de la consommation des ménages à partir d'une première distinction entre fonctions de consommation. Les biens « traditionnels », qui correspondent aux fonctions d'alimentation et d'habillement, occupent une part décroissante de la consommation finale des ménages, qui passe de 36 à 24 % entre 1970 et 1994. Le volume du marché (obtenu ici en « déflatant » chaque poste de consommation par l'indice général des prix) croît donc moins rapidement que l'ensemble : 1 % contre 2,7 %.

Tableau 1
Deux décompositions de la consommation des ménages

A. En trois grands types de biens

	Structure 1970 (%)	Structure 1994 (%)	TCAM 1970-1994
BIENS « TRADITIONNELS »	35,6	24,0	1,0
Alimentation	26,0	18,3	1,2
Habillement	9,6	5,7	0,5
BIENS « FORDISTES »	23,6	23,9	2,7
Transports	13,4	16,4	3,6
Equipement maison	10,2	7,5	1,4
BIENS « COLLECTIFS » & SERVICES	40,8	52,2	3,8
Logement	15,3	21,3	4,1
Santé	7,1	10,2	4,2
Loisirs	6,9	7,4	3,0
Autres	11,5	13,2	3,3
TOTAL	100,0	100,0	2,7

B. Selon la durabilité des biens

	Structure 1970 (%)	Structure 1994 (%)	TCAM 1970-1994
BIENS DURABLES	7,3	7,0	2,6
Automobile	2,6	3,4	3,9
Télévision	0,5	0,3	-0,1
Réfrigérateur	0,3	0,2	0,3
BIENS SEMI-DURABLES	18,8	13,6	1,3
BIENS NON DURABLES	40,1	33,4	1,9
SERVICES	33,9	46,0	4,0
TOTAL	100,0	100,0	2,7

Structure : pourcentage de la consommation à prix courants.

TCAM : Taux de croissance annuel moyen du « volume » obtenu en déflatant par l'indice de prix moyen.

Source : INSEE, Comptes de la Nation 1994.

On a choisi ici d'appeler biens « fordistes » ceux qui correspondent au transport -où on retrouve l'automobile - et à l'équipement de la maison. Cette catégorie représente en permanence un petit quart de la consommation des ménages, avec un dynamisme particulier de la fonction transports. Un examen plus fin de la périodisation permet de souligner une tendance à l'essoufflement puisque le poids de cette catégorie, après avoir

augmenté au cours des années soixante-dix a fini par se stabiliser, de telle sorte que l'automobile est devenue une industrie moyenne.

Biens « traditionnels » et biens « fordistes » représentent ensemble une petite moitié (48 % du total) de la consommation des ménages. L'autre moitié regroupe les dépenses portant plutôt sur des biens « collectifs » et sur les services, à savoir les postes « logement, chauffage et éclairage », « santé et services médicaux », enfin l'enseignement, les loisirs, les spectacles et la culture. Dans la catégorie « autres » l'INSEE rassemble pêle-mêle coiffure et parfumerie, horlogerie et bijouterie, hôtels, cafés et restaurants, services financiers et action sociale. Cet ensemble présente cependant des caractéristiques communes : il s'agit de services marchands, ou alors de biens indivisibles, qui correspondent à une offre du secteur public, et où la fraction socialisée de la dépense est importante, comme la santé et éducation. Cette catégorie croît plus rapidement que l'ensemble (3,8 % contre 2,7 %) et sa part dans la consommation des ménages augmente, passant de 40 % en 1970 à 45 % en 1980, et enfin 52 % en 1994.

On peut retrouver les grands traits de cette évolution en classant les biens selon leur durabilité. La part des biens semi-durables (textiles, vaisselle, jouets, etc.) et celle des biens non durables (alimentation énergie, pharmacie, etc.) recule, celle des biens durables, typiquement « fordistes » est stabilisée, et celle des services augmente.

Il faut maintenant examiner les implications de ces mutations du point de vue du potentiel de productivité. On utilisera ici les résultats d'une analyse sectionnelle simple, qui consiste à regrouper les différentes activités économiques en fonction de la destination finale. Les grandes sections distinguées ici utilisent les catégories de la Comptabilité Nationale, sans ventiler les consommations intermédiaires. En dépit de sa rusticité, une telle approche livre des résultats assez nets : le tableau 2 montre en particulier que les progrès de productivité sont fortement différenciés d'une grande section à l'autre. D'un côté la « section industrielle » qui regroupe l'investissement, les exportations, et la consommation des ménages en produits industriels connaît une progression assez rapide de la productivité du travail, de 3,9 % par an entre 1980 et 1990. En revanche, la consommation des ménages en produits non industriels et celle du secteur public se caractérisent par une productivité beaucoup plus faible, qui ne progresse pour cet ensemble que de 0,9 % entre 1980 et 1990. Mais en même temps, on constate que cette section « non industrielle » est la plus dynamique, dans la mesure où la demande y progresse de 3 % contre 2,6 % seulement pour la section industrielle (et 2,1 % pour la consommation des ménages en biens industriels). Cette différenciation se retrouve forcément du côté de l'emploi : le secteur « non industriel » crée 1 500 000 postes de travail sur cette même période, tandis que le secteur « industriel » en détruit 700 000. Les consommations intermédiaires sont laissées de côté de ce bilan, mais leur emploi varie relativement peu (- 185 000 emplois), de telle sorte que le chassé-croisé entre l'industrie et le reste est du point de vue des effectifs employés l'une des tendances dominantes de la dernière décennie.

Tableau 2
Demande et productivité

	1980	1990	TCAM
« INDUSTRIE »			
Demande (milliards F80)	2276	2938	2,6
Emploi (milliers)	5903	5206	-1,2
Productivité par tête (milliers F80)	386	564	3,9

« HORS-INDUSTRIE »			
Demande (milliards F80)	1111	1493	3,0
Emploi (milliers)	6768	8281	2,0
Productivité par tête (milliers F80)	164	180	0,9

TCAM : Taux de croissance annuel moyen.

Source : INSEE, Comptes de la Nation 1994.

Une telle présentation soulève classiquement le problème du partage volume-prix et donc de la définition même de la productivité, notamment dans les services. Le mode de consommation concret renvoie plutôt à des volumes (combien d'automobiles, de coupes de cheveux par an, etc.) et donc à des valeurs d'usage : on n'achète pas pour 10000 francs d'ordinateur individuel, on choisit ou pas d'effectuer un tel achat en tenant compte du prix et des gammes offertes. Mais il est vrai que cette notion de volume peut devenir de plus en plus impalpable à mesure que se dématérialisent les services : le volume de services financiers est difficile à évaluer dans la mesure où la valeur d'usage n'a pas de support matériel. Retirer de l'argent avec une carte de crédit est un acte concret individualisable, mais son prix ne l'est pas puisqu'il dépend d'un abonnement annuel à la carte de crédit.

Les deux dimensions du problème ne sont d'ailleurs pas indépendantes, dans la mesure où les prix relatifs se forment en relation à la productivité spécifique d'un secteur. Dans le secteur manufacturier, les choses sont assez simples : les prix relatifs viennent réduire les écarts de productivité de telle sorte que l'on peut parler de tendance à la peréquation des taux de marge. Même si la répercussion n'est pas totale, le marché des biens fordistes est du coup soumis à un double frein : non seulement leur demande en volume tend à saturer, mais les gains de productivité plus élevés se traduisent par une baisse de leur prix relatif. On peut donc dire qu'il existe un transfert de l'industrie vers les services qui assure la formation d'un taux de profit général de manière conforme à la perception classique de la concurrence (Husson 1990).

Ce schéma doit être cependant nuancé, par exemple en ce qui concerne l'automobile, qui fait d'une certaine manière exception. Certes, la saturation à moyen terme est manifeste depuis une dizaine d'années, malgré des fluctuations d'une très grande ampleur. Mais le prix relatif de l'automobile a beaucoup moins baissé que celui d'autres biens : si on prend la base 100 en 1980, il se situe à l'indice 95 en 1994, ce qui veut dire qu'il est resté constant malgré d'importants gains de productivité, alors que dans le même temps l'indice du prix d'un téléviseur est passé à 40, et celui des biens durables en moyenne à 78. Bref, l'automobile bénéficie par rapport à d'autres secteurs industriels d'une rente relative résultant de son extraordinaire position de force dans l'économie.

De manière plus générale, l'opposition industrie-services, parfaitement justifiée du point de vue des structures de consommation, ne doit pas être étendue à une différence systématique dans l'évolution des productivités. Il n'y a pas d'un côté les secteurs industriels bénéficiant par nature de gains de productivité élevés et, de l'autre, les services à faible progression de la productivité. En tout cas, le ralentissement de la productivité du travail n'est pas le résultat d'un effet de structure lié à la part croissante des services. Ce ralentissement est au contraire perceptible également au niveau de l'industrie manufacturière prise dans son ensemble, avec de très fortes différenciations sectorielles à l'intérieur. Une analyse sectionnelle plus approfondie (Husson 1994c)

montre que l'on peut même parler de tertiarisation de l'industrie dans la mesure où des gains de productivité, très élevés quand on les calcule au niveau de la phase finale du processus productif, impliquent en amont des dépenses accrues de travail indirect qui contribuent à expliquer le ralentissement de la productivité observée dans les années quatre-vingt en dépit des mutations technologiques et de l'intensification du travail.

Crise et satisfaction des besoins sociaux

Malgré la complexité de ces évolutions et les difficultés méthodologiques, on peut au total dégager trois tendances essentielles qui caractérisent le capitalisme contemporain : il y a simultanément épuisement de la demande des biens fordistes, incapacité à faire émerger un volume suffisant de nouveaux biens fordistes, incapacité enfin à « industrialiser » pleinement une demande de services en forte progression. Ce constat général nous permet de mettre en avant une dimension importante de la phase récessive actuelle.

A un stade donné du développement des capacités productives, on peut toujours associer à chaque type de consommation concrète deux caractéristiques : non seulement le volume des débouchés qu'elle offre mais aussi un certain niveau de productivité ou plutôt (car le niveau absolu importe finalement peu) une certaine vitesse potentielle d'augmentation des gains de productivité. L'allure de l'accumulation capitaliste ne dépend donc pas uniquement de sa capacité à satisfaire les conditions de reproduction, autrement dit à vendre ce qu'il produit. Sa dynamique dépend aussi et surtout de sa capacité à orienter l'accumulation du capital vers les sphères de production porteuses de gains de productivité.

Il y a là, répétons-le, une loi essentielle du développement capitaliste qui renvoie à une idée intuitive : si la structure de la demande finale se déforme au profit de marchandises auxquelles sont associés des gains de productivité plus élevés, alors, toutes choses égales par ailleurs, la productivité moyenne augmentera plus vite. La grande réussite du fordisme résulte donc non seulement de l'insertion de l'automobile dans la norme de consommation des salariés, mais aussi du fait que les automobiles étaient des marchandises susceptibles d'être produites avec des gains de productivité extrêmement élevés. A un moment donné du temps, l'adéquation de la norme salariale règle le problème des débouchés ; en évolution, elle assure la compatibilité entre un taux de croissance élevé et les contraintes de rentabilité.

La tradition marxiste dominante a souvent théorisé l'émergence des crises comme l'effet d'une mécanique implacable, résultat d'une double tendance : sous-consommation des salariés, concurrence croissante des capitaux débouchant sur la perte d'efficacité du capital. Potentiellement au moins, la croissance de la productivité introduit un degré de liberté et détermine la forme d'expression de ces contradictions fondamentales : les transformations simultanées des conditions de production et des normes de consommation donnent une fluidité qui peut permettre de satisfaire les conditions de reproduction dans la durée, dans un temps qui est celui de l'onde longue. La mécanique statique doit donc se doubler d'une dynamique de l'incertitude, et la théorie de la crise acquiert une dimension supplémentaire.

Finalement, les conditions de reproduction du capital portent sur trois éléments : la production de plus-value doit assurer la mise en valeur du capital ; le revenu distribué doit permettre la réalisation de cette valeur en termes de grandes masses de valeur ; à ces deux conditions classiques, il faut enfin en ajouter une troisième : l'adéquation entre ce qui est consommé et ce qui est produit de manière rentable doit être réalisée, du point de vue, cette fois, des valeurs d'usage. Et il ne suffit pas que ces conditions soient réunies une fois de temps en temps mais elles doivent être reproduites en dynamique.

Mais du coup apparaît, à côté des contraintes primaires de rentabilité et de débouchés, un facteur supplémentaire de crise qui résulte de la possible déconnexion entre la structure des besoins sociaux et les exigences de rentabilité. On peut donner un exemple ultra-simplifié de ce type de problématique. Soit deux biens A et B, auxquels sont associés des gains de productivité potentiels respectifs de 12 % et 3 % par an. Si la structure sociale de consommation est de 2/3 de A et 1/3 de B, alors la productivité moyenne est de 9 %. Elle n'est que de 6 % si les proportions sont inversées (1/3 de A et 2/3 de B). Si la répartition des besoins sociaux solvables est compatible avec la première structure, l'économie peut - toutes choses égales par ailleurs - croître à un taux supérieur : le taux de croissance est en ce sens déterminé par la structure des besoins sociaux. Le critère de choix capitaliste va spontanément tendre à la réalisation de ce taux de croissance et il y aura une correspondance forte entre les exigences de rentabilisation et la structure des biens sociaux.

Les choses se passent tout autrement si les besoins évoluent vers le second type de distribution. Cette évolution tend, toutes choses égales par ailleurs, à baisser le taux de croissance compatible avec le maintien du taux de profit. Les critères d'efficacité capitaliste vont conduire à une structure de l'accumulation défavorable à la production de B et tendront au contraire à privilégier la croissance de A, ou d'un nouveau produit A' aux propriétés analogues. Dans ce cas, il y a conflit entre les principes de l'efficacité capitaliste et la satisfaction optimale des besoins sociaux. Ce conflit peut se résoudre de diverses manières. La plus probable, en tout cas la plus répandue, consiste à tordre la répartition des revenus de manière à conserver l'adéquation favorable, quitte à en passer par de véritables dénis de production qui reviennent en pratique à ne pas produire, plutôt qu'à produire des marchandises qui déprimerait le taux de profit. Telle est la cause profonde du chômage de masse contemporain.

Il y a donc conflit entre deux modes d'affectation du travail social, qui mettent en oeuvre des critères dont rien ne garantit la convergence. D'un côté, la recherche du profit maximum, et de manière plus précise encore, des perspectives de profit à un niveau le plus élevé possible sur une longue période de temps, conduit à une règle que l'on peut assez simplement résumer ainsi : les capitaux tendent spontanément à s'investir dans les secteurs assurant la plus forte croissance possible de la productivité, car celle-ci est la base et la garantie d'un taux de profit élevé. L'autre logique, que l'on pourrait avec Engels appeler celle des « effets sociaux utiles », conduit à donner la priorité aux besoins sociaux les plus urgents, ou les plus intenses, en relativisant les gains potentiels de productivité qui leur sont associés. Sous le capitalisme, cette logique est présente, mais reste dominée : on ne peut vendre des marchandises qui ne répondent à aucun besoin social, et la satisfaction minimale de certains besoins sociaux vient s'opposer à la logique spontanée du capitalisme.

Notre thèse est que la période actuelle du capitalisme se caractérise par un fossé croissant entre les deux séries de critères, autrement dit par une difficulté croissante à assurer la correspondance entre ce que les gens veulent consommer et ce que le capitalisme veut produire.

Autrement dit, l'évolution de la norme de consommation diverge par rapport aux exigences du maintien de la rentabilité. Les dépenses de consommation se portent spontanément vers des secteurs qui ne sont pas, aujourd'hui, porteurs de gains de productivité, comme la santé et l'éducation. C'est dans l'incapacité actuelle du capitalisme à répondre à ces besoins par une production de biens-services industrialisés que réside son impossibilité à obéir à l'hypothèse néo-fordiste : l'adéquation entre la demande de consommation et l'offre rentable s'opère avec une difficulté croissante. Cette grille d'analyse a trouvé récemment une illustration frappante avec la prime Balladur à l'achat d'automobiles, au moment même où se développait le discours sur la maîtrise des dépenses de santé. Ainsi, quand un salarié achète une voiture, il relance l'économie ; quand le même se soigne, il participe à une croissance jugée « excessive » des dépenses de santé. Mais a-t-on jamais parlé de nécessaire maîtrise des dépenses liées à l'automobile ? Qu'est-ce qui en fin de compte distingue ces deux formes de consommation ? Il y a le fait que la santé passe par le système de sécurité sociale, mais ce n'est pas l'essentiel. La vraie différence renvoie au fait que le gros des dépenses de santé (l'hôpital plus que les médicaments) ne sont pas susceptibles de productivité-rentabilité. Si c'était le cas, il n'y aurait plus aucune objection à ce type particulier de consommation dont on voit mal pourquoi elle devrait représenter une part fixe du revenu national. En sens inverse, d'un point de vue libéral, la subvention à l'achat d'automobile n'a aucune légitimité, sinon de doper une industrie potentiellement rentable. En d'autres termes, le capitalisme ne traite pas à égalité les différents types de besoins. La crise acquiert du coup un tour particulier qui contribue à expliquer la montée du chômage moderne.

CHAPITRE 3

GENERATION CHOMAGE

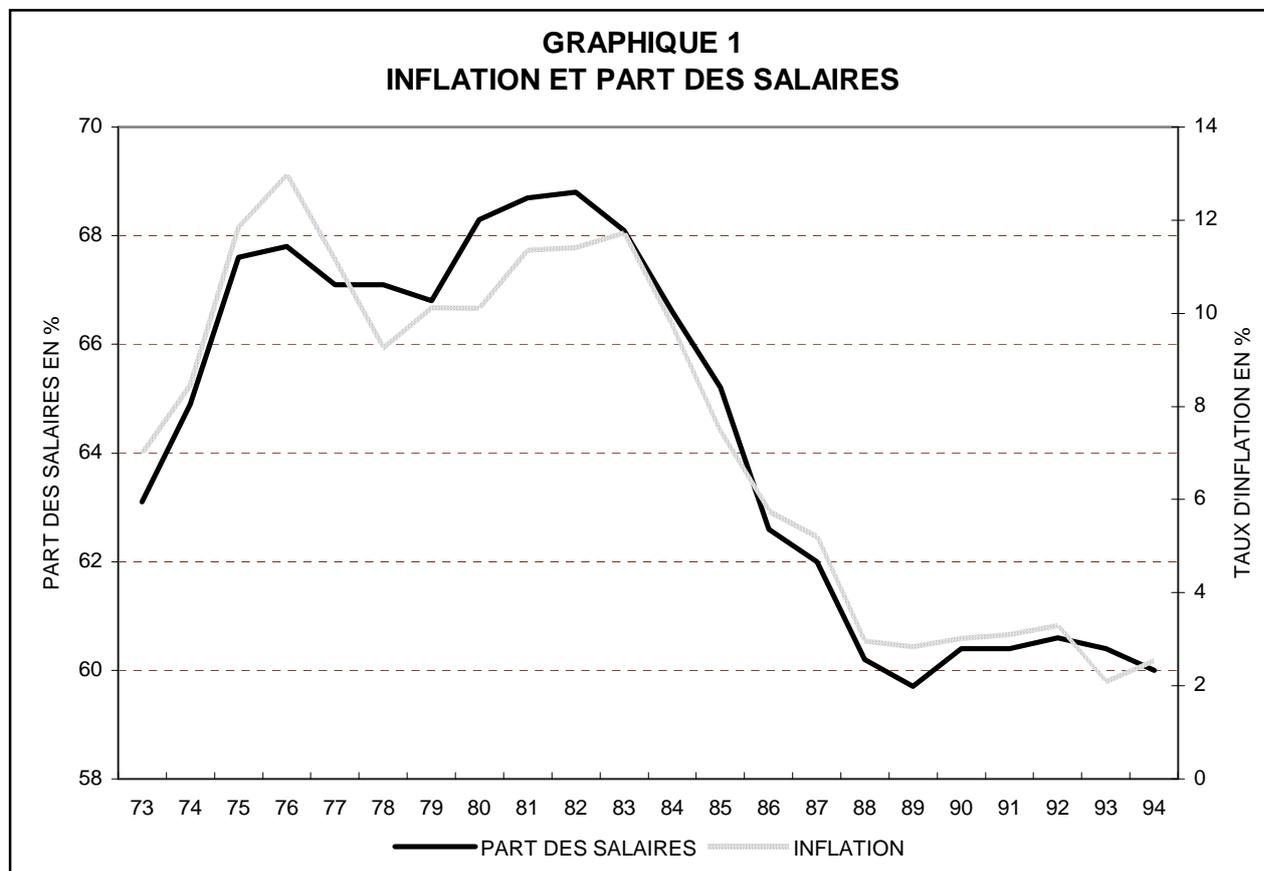
La conception libérale du monde repose sur l'idée que le « marché » est la solution à tous les déséquilibres. Si ceux-ci subsistent, cela ne peut provenir que des entraves que l'on met à son fonctionnement. Le chômage ne peut avoir d'autres causes que la résistance des salaires à la baisse et, dans ces conditions, la problématique théorique des néoclassiques se borne à proposer des modèles visant à rendre compte de cette rigidité. A l'intérieur de ce cadre étroit, de véritables trésors d'imagination formalisée peuvent se déployer sans retenue. Le chômage proviendrait par exemple de l'« incomplétude du contrat de travail » : selon la théorie dite du « salaire d'efficience », les employeurs seraient obligés de payer leurs salariés au-dessus de leur productivité, afin de s'assurer leur enthousiasme au travail. D'autres situent plutôt la source du chômage dans la connivence qui s'établirait entre les patrons et les salariés disposant d'un emploi, sur le dos des chômeurs : ces derniers, appelés *outsiders*, se verraient privés d'emploi à cause des *insiders*. Ou alors, on se replie sur l'idée que les allocations chômage sont trop élevées et découragent la recherche d'emploi ; cette théorie baptisée *job search* inspire directement les prises de position récentes d'organismes aussi variés que l'OCDE ou de la Banque des Règlements Internationaux. On dépense une énergie invraisemblable à calculer des taux de chômage « naturels » ou « d'équilibre » pour constater qu'ils suivent de près l'évolution réelle du taux de chômage, qui ne perd donc rien de son mystère. Mais la plus belle des trouvailles théoriques est sans doute celle qui consiste à dire que le chômage actuel dépend du chômage passé : une fois rebaptisée « hysteresis », elle peut donner lieu à de superbes travaux modélisés. On pourrait ignorer ces innombrables variations autour d'une lecture unidimensionnelle, voire monomaniaque, de la crise, qui fait manifestement référence à un monde imaginaire. Mais cette vision conduit à des recommandations de politique économique très brutales et représente le substrat prétendument scientifique de la pensée économique dominante. On est donc obligé de la prendre au sérieux, et, comme la critique scientifique d'un dogme est au fond impossible, le mieux est d'avancer une critique fondée sur l'observation de la réalité.

Le constat de départ est simple : entre 1982 et 1994, la part des salaires dans la valeur ajoutée des entreprises a baissé de 69 % à 60 %, ce qui représente un déplacement considérable, tandis que le taux de chômage passait de 8 % à 12,4 %. Comment expliquer que l'austérité salariale n'ait pas eu les effets bénéfiques attendus sur le chômage ? A en croire la théorie dominante, cette modération salariale aurait dû, pourtant, entraîner la création d'emplois par de multiples canaux : baisse de l'inflation, relance de l'investissement, amélioration de la compétitivité, augmentation relative de la demande de travail.

La baisse de la part salariale

La première cible des politiques de rigueur menées à partir de 1982-83 était l'inflation, présentée comme source de déséquilibre économique et principal obstacle au retour à la croissance. Le thème de la « désindexation salariale » est alors mis en avant, afin de situer la source de l'inflation dans un lien trop rigide et souvent institutionnalisé entre la progression des salaires et l'inflation anticipée, de telle sorte que l'inflation s'auto-entretenait et même s'accélérait. En réalité, la déconnexion qu'il s'agissait d'opérer n'était pas entre salaire (nominal) et prix, mais surtout entre salaire (réel) et productivité. Il est en effet frappant de constater que le ralentissement de l'inflation coïncide avec

une baisse sensible de la part des salaires (voir graphique 1). Le taux d'inflation est ainsi ramené de 10-12 % au début des années quatre-vingt à 3 % en 1987, tandis que la part des salaires baisse dans le même temps de 68 % à 60 % de la valeur ajoutée des entreprises, ce qui représente évidemment un déplacement considérable. Ce rappel est d'autant plus nécessaire que les discours néolibéraux semblent aujourd'hui prendre pour acquis que la France aurait de fait exprimé une préférence pour le salaire contre l'emploi. Il est facile de vérifier que cette idée, qui jouait un rôle central dans le fameux rapport Minc (1994), ne correspond tout simplement pas à la réalité.



Ce blocage salarial persiste sur l'ensemble du dernier cycle. Entre 1987 et 1994, le pouvoir d'achat du salaire net n'a ainsi progressé que de 0,3 % par an pour les ouvriers qualifiés, de 0,1 % pour les ouvriers non qualifiés et les employés, et est resté constant pour les cadres et les professions intermédiaires. La progression du salaire net moyen est quant à elle de 0,7 % et reflète les seuls effets de structure. La reprise de 1994 n'infléchit pas ces tendances, puisque le recul du pouvoir d'achat varie entre -1,5 % pour les cadres et -0,4 % pour les ouvriers (Bayet 1995). Le SMIC apparaît comme un bon indicateur d'évolution moyenne du pouvoir d'achat, puisqu'il a perdu 0,7 % en 1994, après un recul de 0,8 % en 1995. De ce point de vue, les fameux 4 % accordés en juillet 1995 ne sont donc qu'un rattrapage.

La dévaluation de la norme salariale prend des formes très variées. Elle passe aussi par la pression à la baisse sur les salaires des jeunes à l'embauche qui ont ainsi perdu 6,3 % de leur pouvoir d'achat entre 1991 et 1994, ainsi que par la moindre progression au long de la carrière (DARES 1995c). Enfin, la montée du temps partiel accentue le recul salarial. Quand on énonce par exemple que le salaire net moyen est en 1994 de 122 230 F par an (132 890 F pour les hommes et 103 510 F pour les femmes) cette moyenne ne porte que sur les emplois à temps complet et laisse donc de côté 15 % des salariés, parmi lesquels une écrasante majorité de femmes. Or, la montée du temps partiel est

justement un moyen, non seulement de « partager » le travail, mais aussi de baisser le salaire considéré comme un revenu. A partir du moment où le temps partiel est objectivement imposé (et c'est le cas dans une proportion bien supérieure aux réponses des enquêtes qui intègrent la dure loi du marché) il s'agit aussi d'une réduction imposée de salaire. Si l'on refaisait les statistiques en refusant de laisser à l'écart celles et ceux qui ne disposent pas d'un emploi à temps plein, on constaterait que le blocage salarial est encore plus net.

Austérité salariale et investissement

On se rappelle le théorème de Schmidt, selon lequel « les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain ». Toute la politique dite de désinflation compétitive a effectivement reposé sur l'hypothèse de cet enchaînement vertueux qui conduisait à présenter la crise et la montée du chômage comme autant de moments pénibles, mais nécessaires, dans un processus de destruction créatrice, de mutations technologiques (et de rétablissement du taux de profit), permettant de renouer avec une croissance créatrice d'emplois. Une modération salariale transitoire était la condition nécessaire pour jeter les bases du redémarrage d'une économie assainie. Ce discours a toujours court, comme si l'effet des mutations devait s'étirer indéfiniment, mais près de vingt ans se sont écoulés, et il est temps de dresser un premier bilan, du point de vue des effets sur l'investissement.

Le constat est facile à établir : le rétablissement du taux de marge des entreprises n'a pas conduit à un redressement de leur taux d'investissement. Ce dernier se situait au début des années soixante-dix à un niveau historiquement élevé de 22 %. Avec l'entrée en crise, il a régulièrement baissé pour atteindre un point bas de 17 % en 1983-84. Mais, dans la seconde moitié des années quatre-vingt, s'est alors ouverte une phase qui semblait donner pleinement raison à l'analyse libérale : le taux d'investissement se redressait, en même temps que le taux de marge, jusqu'à atteindre 19 % en 1990. Le début des années quatre-vingt-dix représente alors un tournant important, car il est venu trancher un débat central de politique économique portant sur la nature de cette reprise. S'agissait-il, conformément aux thèses néolibérales, du retour à une croissance soutenue ou au contraire d'un phénomène conjoncturel ? La suite des événements est venu montrer que l'on assistait en réalité à un retour en force du cycle. Les dernières années se caractérisent alors par une configuration particulière : d'un côté, la récession entraîne une baisse brutale du taux d'investissement qui ne représente plus, en 1994, que 16 % de la valeur ajoutée des entreprises ; de l'autre, le taux de marge résiste au recul de l'activité. Bref, le rétablissement de la rentabilité n'est pas une condition suffisante pour obtenir un investissement dynamique. La première partie du théorème de Schmidt étant invalidée par les faits, la seconde portant sur les créations d'emploi reste donc à l'état virtuel, d'autant plus que la forme de l'investissement industriel vise plus à supprimer des emplois qu'à accroître les capacités.

Salaires et compétitivité extérieure

L'une des objections majeures à toute politique d'emploi qui risquerait de gonfler directement ou indirectement la masse salariale est celui de la compétitivité. En cherchant à créer des emplois au mépris de la contrainte extérieure, on risquerait d'en perdre plus en raison de la dégradation de la compétitivité-prix résultant d'une augmentation trop rapide des coûts salariaux unitaires. En sens inverse, on ne peut pas non plus espérer créer beaucoup d'emplois grâce à un surcroît de compétitivité, pour trois raisons principales. La première est que ce type de politique, qui consiste à baisser les coûts salariaux unitaires grâce à une progression des salaires inférieure à celle de la

productivité, ne modifie la compétitivité relative que si les pays concurrents n'en font pas autant. Or, la France se situe de ce point de vue dans la moyenne. Les données de la Commission Européenne montrent que les coûts salariaux unitaires réels ont, dans le cas français, baissé de 13,2 % entre 1980 et 1995, contre 13,6 % pour la moyenne de l'Union européenne, 9,8 % au Japon et 0,8 % aux Etats-Unis. Sur cette base réelle, il faut ensuite que la politique de change ne vienne pas absorber le bénéfice de l'austérité salariale. Compte tenu de la complexité de cette question, on ne dispose pas d'études quantifiées systématiques, d'autant plus que son traitement est par nature conventionnel. Mais il va de soi que les récentes dépréciations du dollar et de plusieurs monnaies européennes ont pour effet de réduire un avantage relatif déjà bien mince. Il y a enfin un troisième élément qui vient s'intercaler, à savoir le comportement de marge des exportateurs qui peuvent ou non répercuter dans les prix les baisses de coût unitaire. Les données publiées par l'INSEE montrent un comportement de marge plus offensif à l'égard des partenaires européens qu'en direction du reste du monde. Au total, l'amélioration de la compétitivité-prix de l'économie française est évaluée par l'INSEE à un gain de 4,5 % entre 1987 et 1994, ce qui est maigre.

L'amélioration du solde extérieur est cependant beaucoup plus nette, ce qui indique qu'elle repose pour l'essentiel sur une modération de la croissance du marché intérieur, qui renvoie elle-même à la modération salariale. Mais l'impact global sur l'emploi est difficilement perceptible et on peut dire que l'économie française présente un double visage assez étonnant, puisqu'elle combine le chômage et l'excédent. Cette caractéristique avait d'ailleurs été en partie à l'origine de la spéculation contre le franc en juillet 1993, et montre que le mode d'obtention de l'excédent commercial n'est pas favorable à l'emploi.

Coût du travail et emploi

Le discours dominant persiste cependant à considérer que le coût du travail est encore trop élevé et qu'une baisse supplémentaire permettrait de créer des emplois. L'effet attendu est celui d'un choix de combinaison productive capital/travail plus favorable à l'emploi, si le coût relatif du travail baisse. L'accord semble se réaliser dorénavant pour dire que le salaire direct se situe à un niveau convenable, mais que les charges sociales sont excessives. Cette position pose alors deux types de question : sur quels mécanismes peut-on compter pour dire qu'une baisse du coût du travail est créatrice d'emplois ? Et surtout quel est l'ordre de grandeur à en attendre ?

Le premier point est très controversé parce qu'il est difficile dans le cas français d'exhiber une équation économétrique établissant de manière rigoureuse l'existence d'une forte sensibilité de l'emploi au salaire (Husson 1994b et 1995a). Les effets de substitution entre travail qualifié et travail non qualifié sont clairement mis en lumière (Maurin et Parent 1993, Mihoubi 1994) mais il n'en va pas de même de la substitution capital/travail. Un récent rapport officiel, pourtant très favorable aux thèses néolibérales, est obligé de prendre quelques précautions, d'ailleurs vite oubliées par la suite : « en dépit des difficultés méthodologiques que soulèvent les travaux présentés, il semble qu'aujourd'hui, même sur données françaises, on peut conclure à une certaine sensibilité à moyen terme de la demande de travail à son coût » (Maarek 1994).

En tout état de cause, une seule équation ne saurait d'ailleurs suffire à apprécier l'effet sur l'emploi de mesures de politique économique visant à réduire le coût du travail. Même si la demande de travail est sensible à son coût, il faut encore s'assurer qu'une baisse trop importante du salaire n'aurait pas un effet récessif qui compenserait et au-delà les effets favorables sur l'offre. Il est difficile de trancher ce débat sans un détour par les modèles macroéconométriques. Imaginons en effet une baisse des salaires de 10 % qui entraîne, avec le « bon » coefficient dans l'équation

d'emploi, une augmentation de 5 % des effectifs. Croire que ce calcul de coin de table implique qu'une telle baisse des salaires va effectivement créer des emplois dans la même proportion, c'est faire preuve d'un simplisme affligeant. Il suffit de se poser deux ou trois questions pour voir que la baisse du salaire peut avoir bien d'autres conséquences. La baisse de 5 % du coût unitaire peut notamment être affectée à un rétablissement des marges, à un désendettement ou à une baisse des prix et l'impact sur le commerce extérieur ne sera pas le même dans chacun de ces cas. La masse salariale distribuée va baisser immédiatement de 10 %, cette baisse étant progressivement compensée par un supplément d'embauches (mais avec quel délai ?) : l'effet sur la demande globale va être très fort, à moins qu'il ne soit compensé par un gain en pouvoir d'achat lié à la baisse des prix, mais là encore avec quel délai ? Quel sera l'effet résultant sur l'investissement si l'on tient compte d'un possible rétablissement des marges et du recul de la demande ? Quel est finalement l'effet sur l'emploi si de semblables mesures de politique économique sont prises simultanément dans plusieurs pays ? Prise séparément, chacune de ces questions est relativement simple mais on arrive assez vite à un degré de complexité qui justifie l'usage d'un modèle permettant de calibrer de manière intellectuellement maîtrisée l'effet global des différents enchaînements.

Un tel exercice a été effectivement mené lors des débats du XI^{ème} Plan qui ont conduit à tester la proposition du Groupe Emploi d'instituer une « franchise » de 1000 F pour le calcul des cotisations sociales des employeurs (CGP 1993a). Les estimations du nombre d'emplois que cette mesure pourrait permettre de créer à moyen terme varient, selon les estimations, entre 70 000 et 250 000. C'est relativement peu et il est assez facile de comprendre pourquoi : compte tenu de son mode de financement, une telle mesure représenterait un transfert net vers les entreprises et réduirait d'autant le pouvoir d'achat des ménages et donc la demande intérieure. La conclusion générale de l'OFCE est claire : « il faudrait envisager des pertes massives du pouvoir d'achat des ménages beaucoup plus importantes pour obtenir une baisse significative du niveau du chômage » (Confais et alii 1993).

Une autre idée en vogue consistait à instituer sur le salaire minimum une décote de 20 % pour les jeunes. Là encore, cette proposition s'appuyait sur une étude économétrique en provenance de l'OCDE (Bazen et Martin 1991) dont il était pourtant facile de montrer la grande fragilité (Husson 1991b). Un scénario établi par l'INSEE (Cette *et alii* 1993b) livre une estimation assez prudente : « Nos chiffrages indiquent, avec leurs incertitudes, que l'instauration d'un salaire minimum jeunes inférieur de 20 % au salaire minimum adulte pourrait aboutir à terme (au bout de cinq à dix ans), à la création d'environ 100 000 emplois. » Là encore, ces estimations sont fragiles et reposent sur des hypothèses ad hoc (Husson 1994b). Ce qui est frappant en tout cas, c'est que, même avec la meilleure volonté du monde, on ne fait pas apparaître de rendements très élevés pour ce type de mesures. Le projet de SMIC-jeunes a d'ailleurs été soumis à une critique pratique, puisqu'il a dû être retiré à la suite de manifestations de rue .

Le débat n'est donc pas cantonné à la théorie pure. Et il devrait l'être d'autant moins que les mesures de réduction du coût du travail n'existent pas seulement à l'état de projet mais ont donné lieu, depuis une quinzaine d'années, à une succession de dispositifs instituant des exonérations de charges sociales. Les expériences existent donc, et le recul est largement suffisant pour dresser un premier bilan. C'est ce que fait une étude récente du Commissariat général du Plan (CGP 1995), qui montre qu'à la fin de 1994, ce sont 5,7 millions de salariés (trois sur dix) qui relevaient d'un dispositif ouvrant droit à exonération, totale ou partielle. Ces mesures répondent, depuis le milieu des années quatre-vingt, à une « logique d'abaissement permanent du coût moyen du travail », et leur coût pour le budget de la Sécurité sociale devrait être en 1995 de l'ordre de 25 milliards de francs. Mais les résultats apparaissent très décevants du point de vue des créations nettes d'emplois. Les études micro-économiques menées sur les mesures ciblées d'exonération temporaire montrent que l'effet net varie entre 20 % à 40 %. Le poids des effets de substitution est donc très important : autrement

dit, ce type de mesure, plutôt que d'augmenter globalement le volume de travail conduit pour l'essentiel à modifier ses critères de ventilation entre différentes catégories de salariés, selon l'âge, le sexe, le niveau de qualification, etc.

Une autre étude émanant elle aussi du Ministère du Travail (DARES 1995b) estime que, sur les deux dernières années, les mesures de politique d'emploi auraient créé 230 000 emplois et ainsi permis d'« éviter » 172 000 chômeurs, si l'on s'en tient aux seuls emplois aidés. Le rendement de ce type de mesures est donc faible : pour baisser de 200 000 par an le nombre des chômeurs il faudrait créer chaque année plus de 500 000 emplois aidés. A ce rythme-là le chômage serait épongé dans vingt ans. Après plusieurs années de mise en oeuvre des dispositifs les plus divers, il semble donc que la politique de l'emploi n'a pas réussi à réellement « enrichir » le contenu en emplois de la croissance. Elle a surtout contribué à créer, entre le pur chômage et l'emploi standard, ce que l'on a pu appeler le « halo » des situations intermédiaires d'emploi précaire. En inventant de tels statuts, l'initiative publique a légitimé et encouragé un projet de flexibilisation qui, par bien des aspects, est un projet de déconstruction du rapport salarial.

Un chômage d'adaptation aux technologies ?

Les explications du chômage placées sous le signe du néolibéralisme se heurtent donc à l'expérience pratique : les mesures qui s'inspirent de cette approche théorique ont été prises, sans altérer la montée du chômage de masse. Pour comprendre celle-ci, il faut donc se tourner vers d'autres conceptions. L'approche dominante, il y a encore quelques années était celle du déversement, qui se ramenait à un pronostic, formulé notamment par Sauvy (1980) : certes, l'automatisation et les restructurations de l'appareil productif détruisent des emplois, mais elles les recréent forcément ailleurs. Cette manière de voir les choses conduisait à considérer le chômage, certes comme un inconvénient, mais aussi comme le prix à payer d'une mutation technologique fondamentale et d'une adaptation généralisée à un nouveau mode de croissance de l'économie. Dans ce schéma, les chômeurs sont principalement des inadaptés (voire des inadaptables) : ils n'ont pas les qualifications requises pour s'intégrer dans la nouvelle organisation du travail, où l'on postule que les emplois qualifiés occupent une place déterminante. Pour résorber un tel chômage, il faut du temps : du temps pour former les travailleurs, pour les recycler, ou tout simplement du temps pour qu'ils vieillissent.

Ce catéchisme sur la compensation a exercé sa domination tout au long des années quatre-vingt, et il est bien résumé par cette publicité de Philips de l'époque : « Il faudra toujours des hommes (...) moins qu'avant dans les ateliers sans doute, mais (...) plus qu'avant en amont et en aval (...) C'est l'ensemble de la société industrielle qui doit s'adapter au progrès. Les machines en s'automatisant, les hommes en évoluant et en se requalifiant ». Cette théorie de la compensation avait d'ailleurs été formulée à l'époque de Marx et celui-ci en dénonçait déjà toute la « frivolité » dans *Le Capital* : « Quand une partie du fonds de salaires vient d'être convertie en machines, les utopistes de l'économie politique prétendent que cette opération, tout en déplaçant, à raison du capital ainsi fixé, des ouvriers jusque-là occupés, dégage en même temps un capital de grandeur égale pour leur emploi futur dans quelque autre branche d'industrie. Nous avons montré qu'il n'en est rien ; qu'aucune partie de l'ancien capital ne devient ainsi disponible pour les ouvriers déplacés, mais qu'eux-mêmes deviennent au contraire disponibles pour les capitaux nouveaux, s'il y en a » (Marx III, Livre 1, chap. XXV). La question est encore ouverte aujourd'hui. Et les faits ont conduit de l'optimisme de Sauvy à un certain pessimisme faisant du chômage la conséquence directe des mutations technologiques.

Ce discours est tenu avec une emphase particulière par Jacques Robin qui nous annonce l'existence

d'une « mutation technologique informationnelle méconnue ». Le ton solennel propre aux grands initiés est souvent adopté dans ces textes qui fonctionnent sur le mode de la révélation : quelque chose de fondamental est en train de se passer et nous ne nous en rendons pas compte. Mais c'est souvent pour retomber sur les clichés à la mode dont le grand postulat de base s'exprime ainsi : « la mutation informationnelle va poursuivre sa progression en empruntant des chemins encore inédits. Mais on peut prévoir à coup sûr qu'inlassablement elle produira toujours plus d'objets, de biens et de services avec de moins en moins de travail humain » (Robin 1995). Ce postulat s'accompagne d'un corollaire établissant que, compte tenu de la profondeur des transformations à l'oeuvre, il serait absurde de compter sur la croissance pour relancer l'emploi. La seule issue passe alors par « un nouveau projet de civilisation » reposant sur deux piliers, une réduction générale de la durée du travail, et un enrichissement du temps libéré.

Reprenons ces différentes étapes du raisonnement. Le point de départ est une conception technologiste du mouvement économique, où la raréfaction de l'emploi, et donc la montée du chômage, seraient le produit direct des transformations des méthodes de production. Or, cette thèse est fautive, et il est relativement aisé de le montrer. Il suffit de considérer le tableau 1 ci-contre qui dresse un bilan du contenu en emploi de la croissance.

Tableau 1
De la production à l'emploi

		« AVANT » 1960-1973	« APRES » 1982-1994
(1)	PIB	5,4	1,9
(2)	Productivité du travail	5,3	2,1
(3)=(1)-(2)	Volume de travail	0,1	-0,2
(4)	Durée du travail	-0,5	-0,3
(5)=(3)-(4)	Emploi	0,6	0,1
(6)	Population active	0,8	0,5

Taux de croissance annuels moyens en % - Source : INSEE

Le tableau distingue deux sous-périodes : l'« Age d'or » des années d'expansion (1960-1973) et la phase néolibérale (1982-1994). On vérifie facilement qu'elles s'opposent du point de vue de la croissance : celle-ci est de 5,4 % par an « avant » la crise, et de 1,9 % « après ». On vérifie en passant que la montée du chômage ne saurait être imputée à la progression de la population active, puisque celle-ci est plus forte « avant ». Mais le résultat le plus frappant est que la productivité enregistre un ralentissement parallèle à celui de la croissance du PIB, puisque son rythme de progression tombe de 5,3 % « avant » à 2,1 % « après ». Si la montée du chômage était le produit direct de mutations technologiques et de changements radicaux dans l'organisation du travail, on aurait dû au contraire observer une accélération de la productivité du travail dans les années récentes.

Il existe sans doute des problèmes de mesure, mais la différence est tellement nette qu'elle ne peut s'y réduire. Fondamentalement, la baisse du rythme de créations d'emploi doit être imputée à deux inflexions : d'une part, un recul du volume de travail qui résulte lui-même d'un ralentissement de la croissance un peu plus marqué que celui de la productivité et, d'autre part, une moindre réduction de la durée du travail. On peut vérifier que de faibles différences en pourcentage, cumulées sur plusieurs années, suffisent à engendrer des performances très divergentes en matière de chômage. En raisonnant de manière comptable pour fixer les ordres de grandeur, on peut ainsi montrer que si le processus de réduction de la durée du travail avait continué à un rythme équivalent à celui de la période 1960-1980, le taux de chômage aurait pu être stabilisé à son niveau de 1982. Certes l'année 1982 a enregistré une réduction sensible de la durée du travail (de l'ordre de 5 %) avec le passage à

une durée légale de 39 heures et à la cinquième semaine de congés payés. Mais ce mouvement était déjà lui-même un rattrapage nécessaire destiné à absorber rétroactivement les effets d'un très net recul du volume de travail qui était passé en quelques années (de 1975 à 1980) de 37 à 34 milliards d'heures.

Les déterminants du chômage moderne

La proposition selon laquelle le lien entre croissance et emploi serait distendu doit être examinée à la lumière de ce constat. Elle renvoie principalement à l'existence d'un « stock » de chômeurs accumulé depuis quinze ans : pour résorber cette masse considérable de sous-emploi, il faudrait des taux de croissance qui sont hors d'atteinte ou impliqueraient une croissance pour la croissance absurde. Les ordres de grandeur sont relativement simples à établir : il faudrait « dégager aux environs de 300 000 à 350 000 emplois supplémentaires par an pendant vingt ans pour espérer éradiquer le chômage, ou pendant dix ans, quand même, si l'on considère qu'un taux normal, incompressible, serait de l'ordre de 6 % » (Lebaube 1993). Dire que la réduction de la durée du travail est l'axe principal de la lutte contre le chômage, ce n'est pas donc pas se satisfaire des faibles taux de croissance actuels, qui pourraient effectivement être plus élevés, mais c'est prendre la mesure des difficultés accumulées, et comprendre la nécessité de mesures qui n'étaient pas inconsidérément la résorption du chômage dans le temps.

Mais cela n'implique pas non plus que l'évolution de l'emploi soit absolument déconnectée de la croissance. Cette thèse est symétriquement fautive, et est sur le fond réactionnaire. Elle est utilisée, par exemple dans les analyses du patronat de la métallurgie, pour affirmer qu'une réduction de la durée du travail ne serait pas susceptible de créer des emplois, en raison des réserves de productivité disponibles. Là encore, il est facile de montrer que les faits ont battu en brèche cette approche. En effet, s'il existait de telles réserves de productivité, il n'y aurait pas de créations d'emploi lors des reprises : il suffirait de faire travailler plus la main-d'oeuvre et de résorber de manière indolore ces « sureffectifs ». En réalité, il existe toujours une forte sensibilité des effectifs à la croissance, dont le cycle récent donne une bonne illustration : 355 000 emplois ont été détruits entre mars 1991 et mars 1994, 322 000 ont été ensuite créés entre mars 1994 et mars 1995 (Gissot et Méron 1995). La reprise récente est donc relativement riche en emplois, sans pour autant faire mieux qu'effacer les effets de la récession du début des années quatre-vingt-dix.

C'est surtout la nature des emplois qui change. Ce que l'on doit souligner en effet, c'est l'impressionnante montée en puissance des emplois dits aidés dont le nombre passe, seulement entre 1991 et 1994, de 1 à 1,7 millions. Il s'agit là d'un gigantesque effet de substitution : les emplois « normaux » reculent au profit des emplois « aidés », parmi lesquels on doit principalement compter les CES pour le secteur non marchand et, dans le secteur privé, des mesures comme les CRE (Contrats de retour à l'emploi) ou les contrats d'apprentissage (DARES 1995b). Sur plus longue période encore, la répartition de la population active fait apparaître un recul impressionnant de la proportion d'emplois salariés standard (Tableau 2).

Tableau 2
Structure de la population active

	1970	1994
Salariés stables	76,0 %	55,0 %
Non salariés	21,5 %	12,0 %
Chômeurs	2,5 %	12,0 %
Précaires		21,0 %

Source : INSEE

Ce constat souligne la nécessité de s'interroger sur la nature des emplois qui viennent « enrichir » la croissance, d'autant plus que l'évolution spontanée de l'économie ne conduit pas à un recul significatif du chômage. Les derniers travaux réalisés conjointement par l'OFCE et le CEPII à l'horizon 2002 créditent la France, comme d'ailleurs beaucoup d'autres pays, d'une croissance « trop faible, mais vertueuse ». Le taux de chômage ne reculerait pas de manière significative puisqu'il se situerait à 10,6 % en 2002, contre 11,4 % aujourd'hui. Cela fait d'ailleurs plusieurs années que les prévisions à moyen terme livrent un message analogue : il y a deux ans, par exemple, les travaux prospectifs menés autour du XI^{ème} Plan convergeaient pour annoncer un taux de chômage dégradé, à moyen terme, au mieux constant autour de 10 %. Or, comme l'indiquait à juste titre le rapport du Groupe Emploi « le maintien du taux de chômage à son niveau actuel ne constituerait pas un statu quo [il] signifierait notamment un durcissement du problème du chômage de longue durée, des difficultés croissantes d'insertion des jeunes, une régression de la reconnaissance du droit des femmes à l'emploi, enfin une dualisation accrue de l'économie. Voilà pourquoi il n'est pas possible de s'en satisfaire » (CGP 1993b).

Dans ces conditions, l'ajustement de l'emploi passe forcément par une réduction du temps de travail, ne serait-ce que par la montée du chômage qui en est après tout une forme extrême. Si l'on raisonne sur la période ouverte en 1982, on constate en même temps un recul du volume de travail et une faible baisse de la durée moyenne du travail calculée sur les emplois à temps plein. Ceci implique que la réduction du temps de travail a bien lieu, mais qu'elle ne se réalise pas de manière uniforme. C'est l'extension du travail à temps partiel qui en constitue la principale modalité. La Direction de la Recherche du Ministère du Travail a récemment proposé une réévaluation de la durée du travail, à partir de sources plus détaillées et de la prise en compte des différents types d'horaires (DARES 1995a). Cette étude montre que la durée du travail moyenne a baissé de 2,9 % sur l'ensemble de la période 1987-1994 (soit de 0,4 % par an) et que cette baisse moyenne doit pour l'essentiel (1,9 %) être imputée à l'augmentation du temps partiel, le reste correspondant principalement à un léger recul des heures supplémentaires.

Cette importance du rôle joué par le temps partiel conduit à introduire ici la dimension de la division sexuelle du travail, dans la mesure où les femmes sont les premières concernées par le temps partiel. L'évolution de l'emploi des femmes fait alors apparaître un tableau contrasté : la montée du chômage n'a pas empêché le taux d'activité des femmes de progresser régulièrement, puisqu'il passe de 38 % en 1973 à 43 % en 1983, et 48 % en 1993. Mais cette progression prend principalement la forme de création d'emplois à temps partiel : en 1994, 28 % des femmes salariées occupent un emploi à temps partiel, contre 16 % en 1981. Cette proportion atteint 35 % chez les moins de vingt-cinq ans. De telles modifications dans la structure des emplois impliquent des évolutions encore plus fortes si l'on examine les flux d'emplois nets.

Ainsi, entre 1983 et 1993, on constate que le nombre d'emplois occupé par des hommes baisse de 432 000, alors que les emplois féminins progressent de 826 000. Mais plus de 90 % de ces emplois nets créés sont des emplois à temps partiel, et ce mouvement, jusque là assez sensible au cycle conjoncturel, ne s'est pas infléchi avec la reprise récente. Le travail à temps partiel est par ailleurs encouragé par des mesures de soutien qui connaissent un assez large succès : en 1994, ce sont 220 000 embauches de salariés à temps partiel (entre 16 et 32 heures par semaine) qui ont bénéficié d'une réduction de 30 % des charges sociales.

Un chômage capitaliste

Le capitalisme est un système économique qui préfère ne pas produire, plutôt que de produire sans profit. Voilà comment on pourrait condenser en une formule notre compréhension du chômage. Il est le fruit empoisonné d'un véritable déni de production, d'un refus du capitalisme qui consiste à ne pas satisfaire un certain nombre de besoins (et donc à ne pas créer les emplois correspondants) plutôt que d'avoir à le faire dans des conditions de rentabilité qui n'atteignent pas les normes courantes. On préfère refuser à une frange sociale de plus en plus étendue le droit à l'emploi, faute de lieux propices à l'accumulation du capital.

Cette approche s'inscrit de manière cohérente dans le cadre théorique que nous venons de définir à grands traits. Le mécanisme essentiel est à nos yeux la divergence croissante qui s'installe entre la structure de la demande sociale et les exigences de rentabilité. De ce point de vue, on peut dire que la parenthèse fordiste se referme et que le capitalisme retourne à sa normalité historique, qui consiste à limiter au maximum la diffusion des gains de productivité, que ce soit sous forme de hausses de salaires ou de baisse du temps de travail. La montée des inégalités est dès lors une pièce maîtresse de ce schéma puisque c'est la condition permettant d'assurer une croissance des débouchés non salariaux. La crise est donc une crise structurelle extrêmement profonde, qui exprime une perte progressive de légitimité des critères d'efficacité capitalistes. Compte tenu des possibilités ouvertes par les niveaux de productivité d'ores et déjà atteints, le calcul économique prenant en considération les seuls critères de rentabilité conduit aujourd'hui à une situation sous-optimale. L'écrasante majorité de la société pourrait atteindre un niveau de bien-être supérieur, moyennant une autre répartition des richesses.

La période de crise actuelle est donc à la fois classique et inédite. Ultra-classique, parce que la déréglementation, en supprimant peu à peu tout ce qui permettait d'encadrer le fonctionnement du capitalisme, tend à rétablir le jeu « normal » de ses contradictions, dont le retour du cycle est un symptôme significatif. Complètement inédite, parce qu'il s'agit, bien plus que d'une perturbation conjoncturelle, d'une crise des principes essentiels du capitalisme, une crise de la valeur-travail, pour aller vite. Enfin, cette crise revêt également la forme inédite d'une mondialisation renforcée.

SECONDE PARTIE

UN CAPITALISME MONDIALISE

CHAPITRE 4

LA FRACTURE PLANETAIRE

Pour reprendre une formule de Marx « La base du mode de production capitaliste est constituée par le marché mondial lui-même. » (Marx III). Le seul constat d'une croissance du commerce international deux fois plus rapide que celle de la production ne peut donc suffire à caractériser une phase nouvelle du capitalisme, et encore moins à distinguer le processus de mondialisation d'un mouvement d'internationalisation. Ce sont d'autres éléments qu'il faut introduire, et notamment la formation d'un marché mondial réellement unifié. A une juxtaposition de marchés nationaux se substitue progressivement un marché global qui tend à devenir l'horizon stratégique naturel des grandes firmes, l'effondrement des sociétés bureaucratiques à l'Est ne faisant évidemment qu'amplifier le mouvement. Cependant on commettrait une erreur fondamentale - et l'on manquerait la spécificité du capitalisme contemporain - en présentant ce mouvement de mondialisation comme une simple recherche des débouchés nécessaires à l'écoulement d'une production excédentaire, ou comme la mise en place d'une division internationale du travail fondée sur la « délocalisation » des segments productifs à fort contenu en main d'oeuvre.

Une homogénéisation contradictoire

La caractéristique essentielle du processus de mondialisation actuel est au contraire la prédominance des mouvements d'investissement direct et leur concentration dans les pays du Nord (Chesnais 1994). Ce mouvement de mondialisation est l'oeuvre d'oligopoles mondiaux « gérant sur une base planétaire la conception, la production et la distribution de leurs produits et services » (Petrella 1989). Avec la mondialisation, les stratégies des grandes firmes multinationales se transforment : elles raisonnent d'emblée par rapport au marché mondial, et entretiennent entre elles des relations complexes de concurrence toujours aussi âpre, mais aussi d'accords de coopération, notamment dans la recherche technologique. Elles ont des intérêts communs, qui résultent de la nécessité de défendre leur suprématie contre l'arrivée de concurrents nouveaux.

Cette tendance à la mondialisation a été doublement renforcée au cours des années quatre-vingt, aussi bien par les mutations technologiques que par les politiques néolibérales. La constitution d'une économie-monde intégrée va en effet de pair avec une transformation des méthodes de production qui rendent possible la mise en place d'une division internationale du travail souplement structurée en réseaux, au lieu de la stricte segmentation que l'on imaginait au début des années quatre-vingt. Le caractère de plus en plus immatériel de la production de marchandises, le développement des moyens de communication, de transfert des connaissances et de gestion instantanée des flux financiers, du travail à distance, etc. constituent le soubassement technologique de ce processus. Du point de vue politique, l'orientation néolibérale dominante au cours de la dernière décennie est parfaitement en prise, puisque l'un de ses objectifs est de lever tous les obstacles que la circulation des flux de marchandises et d'argent pourraient rencontrer. C'est pourquoi la globalisation est aussi en grande partie une globalisation financière, rendue possible par la déréglementation quasi-universelle des marchés des capitaux et des monnaies.

Ce processus est également en phase avec les privatisations. Comme l'explique l'ultra-libéral *The Economist* du 27 mars 1993, dans un dossier sur les multinationales, ce sont en théorie les branches de services (distribution d'eau et d'électricité, transports et télécommunications, banques et assurances) qui devraient attirer les mouvements de capitaux puisque les produits correspondants ne se déplacent pas. Mais ces branches étaient pour la plupart « des monopoles d'Etat dans la plupart des pays, ou étaient réservées à des entreprises locales. Tout cela a changé dans les années quatre-vingt, grâce à la privatisation et à la dérégulation » qui apparaissent ici comme les moyens de lever les obstacles à la mondialisation.

Ce processus de mondialisation est d'un point de vue qualitatif profondément nouveau. Il tend à conférer aux firmes multinationales une autonomie nouvelle par rapport aux Etats, et une telle réalité se distingue tout à fait de l'idée de « Trust capitaliste d'Etat » avancée en son temps par Boukharine (1917) : le domaine d'intervention et les intérêts économiques des grands groupes ne coïncident plus nécessairement avec ceux de leur Etat d'origine. Cette tendance n'est cependant pas achevée et, dans le cas de puissances économiques comme le Japon, les Etats-Unis et l'Allemagne, la coordination entre l'Etat et les grands groupes reste active. On peut même dire que le modèle de la « mégafirme » détachée de toute base nationale n'est pas encore le plus fréquent. Les plus grandes firmes mondiales continuent à s'appuyer sur une base arrière nationale, et l'une des difficultés de l'Europe réside précisément dans la difficulté à faire émerger de grands groupes européens. Divers indicateurs permettent de relativiser l'ampleur quantitative du phénomène. Ainsi, le niveau moyen d'implantation des firmes à l'étranger reste modeste, puisqu'en 1990, il représente respectivement 6 %, 17 % et 20 % de la production des firmes industrielles japonaises, allemandes et américaines. Les flux d'investissement direct à l'étranger ont certes progressé vivement, mais ils ne représentent après tout que 1,1 % du PIB mondial en 1990. La part de la production manufacturière contrôlée par des firmes n'appartenant pas au pays où elle est effectuée atteint aujourd'hui 15 %, et même si l'on prévoit que ce chiffre devrait dépasser les 20 % en l'an 2000, l'extra-territorialité est loin d'être devenue la norme.

Il existe une seconde raison pour laquelle il serait erroné de considérer que la mondialisation progresse de manière linéaire et débouche sur une réelle homogénéisation de l'espace économique, c'est que ce mouvement transversal s'accompagne d'une restructuration verticale de l'économie-monde autour des trois pôles de la *Triade*. On voit ainsi réapparaître des zones d'influence, qui sont aussi, surtout en Asie, des zones de division internationale du travail tendant à une assez grande cohérence, par stratifications successives autour de l'économie dominante de la zone. Cette tendance, plutôt que de diluer le rôle de l'Etat, ne fait que le renforcer, autour de la gestion de rapports que l'on pourrait qualifier de néo-impérialistes (Husson 1995b). L'impérialisme américain est ainsi en train de restructurer sa domination sur le continent américain, notamment à travers l'Aléna (Accord de Libre Echange entre le Canada, les Etats-Unis et le Mexique). La zone asiatique est à la fois la mieux protégée et intégrée du point de vue des processus productifs. Alors que le Japon et la Corée sont présents sur tous les marchés mondiaux, la pénétration de leur marché intérieur est en pratique extrêmement difficile. L'organisation par cercles concentriques des économies de la région, et la manière dont la Chine s'inscrit dans le dispositif, confèrent à l'ensemble un dynamisme économique et commercial que l'on ne retrouve pas dans les autres grandes zones capitalistes.

La mondialisation ne construit donc pas un espace homogène : elle accentue au contraire la polarisation des espaces nationaux autour de ce que Petrella appelle des « méga-villes-régions » qui dessinent selon lui une nouvelle phase « hanséatique » de l'économie mondiale. Cette évolution tend à limiter la mondialisation ou tout au moins à lui donner une allure extrêmement inégale. Et cette accentuation du fractionnement spatial contribue, « par en bas », à peser sur les fonctions traditionnelles de l'Etat, déjà remises en causes « par en haut » par la mondialisation. En effet, la théorie de l'attractivité territoriale implique assez logiquement que chaque région soit libre de jouer sa carte et que l'Etat abandonne progressivement ses fonctions d'aménagement et de redistribution. Mais le grand facteur de nivellement est évidemment la liberté de déplacement de capitaux qui prennent de plus en plus la forme du capital financier.

Genèse et fonctions de la financiarisation

La contradiction fondamentale à laquelle se trouvait confronté le capitalisme au début des années quatre-vingt opposait profits et débouchés. En pleine période de restructurations et de mutations technologiques, les principaux pays capitalistes engageaient ou approfondissaient un tournant vers des politiques ultra-libérales visant à freiner la progression du pouvoir d'achat et la déconnecter des gains de productivité, ainsi qu'à revenir sur les acquis sociaux et autres « rigidités ». L'objectif central était le rétablissement d'un taux de profit largement rogné par l'entrée en crise, et que les recettes traditionnelles mises en oeuvre entre les deux récessions n'avaient pas réussi à restaurer. Mais cette compression des salaires, menée à grande échelle et en même temps par tous les pays, risquait assez vite de déboucher sur un nouvel accident de parcours résultant pour l'essentiel cette fois d'un rétrécissement des débouchés.

La raison fondamentale pour laquelle la récession a pu être retardée réside dans la possibilité pour le capitalisme de repousser et de diluer la manifestation de cette contradiction. La première façon d'atteindre ce résultat a été la véritable croissance à crédit que se sont permis les Etats-Unis de Reagan, à l'encontre même des principes d'orthodoxie dont se réclamait cette expérience. Les années quatre-vingt se caractérisent en effet par un creusement spectaculaire du double déficit US : déficit budgétaire à l'intérieur, étroitement couplé à un déficit commercial à l'extérieur. L'Amérique reaganienne s'est permis une politique économique qui aurait fait pousser des cris d'effroi aux experts du FMI chargés d'encadrer les pays endettés du Tiers Monde. Le bouclage du modèle a été assuré principalement par l'afflux de capitaux japonais, et accessoirement allemands, vers les Etats-Unis. Mais l'obtention d'un financement régulier des déficits américains n'a pu être assurée qu'à un niveau extrêmement élevé des taux d'intérêt, qui s'est évidemment généralisé à l'ensemble des marchés financiers. A moins de réaliser une déconnexion totale à l'égard du marché financier mondial, aucun pays ne peut conserver un taux d'intérêt durablement inférieur sans se trouver confronté à un mouvement de fuite des capitaux et de perte de valeur de la monnaie. De ce point de vue, on sait que la France présente un cas d'école, puisque la défense du franc au sein du système monétaire européen implique le maintien d'un taux d'intérêt élevé, mais aussi d'un taux de change surévalué.

De manière cohérente avec ces nécessités de financement, mais aussi avec la doctrine néolibérale qui coiffait le tout, la décennie quatre-vingt a été marquée par une déréglementation effrénée qui a sous-tendu, et même amplifié, le processus de mondialisation. Contrairement aux prévisions de la théorie, et pour les raisons que l'on

vient de présenter rapidement, ce mouvement n'a évidemment pas fait reculer les taux d'intérêt réels qui se sont maintenus durablement à des niveaux extrêmement élevés, pour lesquels n'existe aucun précédent historique. Ce bouclage a profité pleinement à tous ceux qui ont pu vendre sur le marché américain, qu'il était facile de pénétrer en raison de la hausse du dollar durant la première moitié des années quatre-vingt. Les succès remportés par les « Quatre Dragons » du Sud-Est Asiatique (Hong-Kong, Corée du Sud, Taiwan et Singapour) s'expliquent en partie par l'ouverture de cet énorme débouché. Mais d'autres y ont perdu, en particulier tous les pays endettés, brutalement confrontés à des taux d'intérêt démentiels. Un pays comme le Mexique qui s'était endetté pour financer les équipements pétroliers à des taux de 6 ou 7 % s'est vu dans l'obligation de payer 17 ou 18 % d'intérêt sur des emprunts contractés à taux variable ; le seul moyen de faire face à ces « engagements » était de s'endetter à nouveau, d'où un mécanisme de boule de neige qui a rapidement plongé ce pays dans la crise financière.

Le processus de financiarisation a donc beaucoup à voir avec le mode de structuration de l'économie mondiale. Il ne se réduit pas à une préférence du capital pour les placements financiers spéculatifs au détriment de l'investissement productif. Certes, les discours sur l'économie-casino fournissent des descriptions utiles et des critiques opérationnelles, mais qui ne vont pas suffisamment à la racine des choses. La limite principale de bien des approches, même celles qui se veulent critiques, est de ne pas rompre avec un certain fétichisme de la finance. Il est vrai qu'une masse croissante de revenus semble fructifier indépendamment de toute mise en oeuvre d'un facteur de production direct, que ce soit le capital productif, le travail ou la terre. Nous reprenons délibérément la fameuse formule trinitaire, pour bien montrer que la croissance des revenus financiers peut apparaître comme parasitaire, y compris au regard de l'orthodoxie néo-libérale. Qu'il y ait une forme de capital financier - on dit aussi souvent spéculatif - qui rapporterait des revenus considérables, en opposition à l'activité productive seule légitime, telle est bien la représentation dominante qui a inspiré toute une série d'images : on distingue ainsi la sphère productive et la sphère financière, on s'inquiète du gonflement non maîtrisé de la bulle financière, on dénonce l'argent-roi ou l'argent fou, on propose même des critères plus sains pour la gestion du capital.

Ce discours peut aller plus loin, jusqu'à suggérer une théorie de la crise où le gonflement de la sphère financière et la montée des taux d'intérêt seraient, sinon sa cause ultime, en tout cas l'obstacle principal à une véritable sortie. Une nouvelle « euthanasie des rentiers » permettrait à elle seule, en faisant cesser cette ponction parasite du financier sur le réel, de renouer avec une logique de croissance soutenue. On a vu certains dirigeants internationaux tenir un discours unanime (et en partie seulement suivi d'effet) quant au niveau trop élevé des taux d'intérêts qui représenterait le principal obstacle à la reprise et alimenterait l'instabilité monétaire internationale. L'un des effets majeurs de la montée des taux d'intérêt est en effet de peser sur les déficits budgétaires en Europe et d'alimenter une croissance des dettes publiques, mais celle-ci n'est après tout que la contrepartie de la détaxation des revenus financiers.

Un tel point de vue demeure à la surface des choses et, lorsqu'il s'agit d'analyses se réclamant du marxisme, constitue de surcroît un oubli pur et simple de toute théorie de la valeur. L'intérêt n'est qu'une des formes de la plus-value, et les titres financiers représentent, sous des formes juridiques très diverses, un droit de tirage sur le surplus social. L'idée sous-jacente selon laquelle il existerait pour les flux de capitaux des usages alternatifs (soit l'investissement productif, soit la spéculation financière) ne peut tenir très longtemps, si seulement on raisonne en termes de circuit. Il faudrait en effet imaginer une

fuite dans le cycle du capital où disparaîtraient des sommes croissantes d'argent qui, à défaut de s'investir, représenteraient, malgré leur caractère improductif, un moyen de détourner un flux croissant de revenu. Quand on pousse jusqu'au bout cette représentation fantasmagorique, on arrive à parler de grandeurs virtuelles comme si elles avaient un contenu en valeur égal à leur image faciale. Il est souvent dit, par exemple, que ce sont plus de 1000 milliards de dollars qui s'échangent chaque jour sur le marché des changes, et on alimente ainsi une représentation selon laquelle les courants d'argent forment une espèce de réseau parcourant la sphère financière et renonçant à redescendre dans la sphère productive.

En réalité, le bouclage financier mondial remplit des fonctions spécifiques, même s'il n'a pas que des avantages. La montée des taux d'intérêt a servi d'instrument de cohérence économique dans la répartition des revenus au niveau de chaque pays comme au niveau mondial. Les taux d'intérêts élevés ont été le prix à payer pour que le déficit des Etats-Unis puisse soutenir la croissance qui a permis de repousser de plusieurs années la troisième récession généralisée. En Europe, c'est le rôle-clé joué par l'économie et la monnaie allemandes comme axe de stabilisation qui a représenté le second levier à la hausse des taux, accentuée ensuite par le processus de réunification.

La financiarisation est également en adéquation interne avec le schéma de reproduction néolibéral que nous avons décrit plus haut. D'un point de vue théorique, il est crucial de relier le processus de financiarisation à sa base matérielle et d'éviter de faire comme si l'économie était devenue en quelque sorte virtuelle. Seule cette articulation permet de comprendre comment le capitalisme a pu mener une politique d'austérité salariale sans sombrer dans une crise chronique de débouchés, et pourquoi aussi la montée du chômage est indissociable de celle des revenus financiers. Du coup, la montée des taux d'intérêt réels acquiert une autre signification et sa fonctionnalité apparaît différemment : il s'agit d'une clé de partage de la plus-value permettant une redistribution, aussi bien sociale que géographique, vers les revenus susceptibles de la consommer, puisque les occasions d'investissement productifs rentables ne croissent pas à la même vitesse que le dégagement de plus-value. Il n'y a d'ailleurs, au bout du compte, que deux affectations finales de la plus-value - soit l'accumulation de capital, soit la consommation - bref, une demande adressée effectivement à l'une ou l'autre des deux grandes sections de l'économie. Il n'existe pas de tiers usage stable, qui serait « la spéculation ». Celle-ci entraîne une complexification du cycle du capital, mais ne change rien à son déroulement général.

L'ajustement structurel contre le développement

Outre la mondialisation et la financiarisation, la tendance majeure a été l'imposition à la majorité des pays du Sud, et ensuite à l'Est, de programmes dits d'ajustement structurel visant à ouvrir l'économie de ces pays et à accorder la priorité absolue aux exportations. Ils s'appuient sur la théorie dite de l'« approche monétaire de la balance des paiements », qui débouche sur trois interdits : ne pas se protéger, ne pas stimuler l'activité par la création monétaire, ne pas chercher à contrôler les sorties de capitaux. Et l'on connaît bien dorénavant le mode d'emploi de ces programmes qui comportent toujours les mêmes recettes : baisse des dépenses publiques, privatisations, dévaluation, libéralisation monétaire et financière, ouverture des frontières, suppression des subventions, etc.

Ces programmes ont été conçus dans les institutions internationales comme le FMI et la Banque Mondiale et en grande partie imposés en utilisant la pression de la dette. Les rééchelonnements ou les prêts-relais étaient en effet explicitement conditionnés à la mise en place de politiques économiques visant à dégager les entrées en devises nécessaires au paiement de la dette. On peut analyser les plans d'ajustement structurel de cette manière : toutes leurs mesures sont tournées vers la maximisation du flux net de devises. Peu à peu cet objectif financier a été élevé au rang de modèle universel, non pas de paiement de la dette, mais de croissance. Or, l'expérience montre que l'ajustement ainsi défini s'oppose largement aux exigences d'un authentique développement.

Dix ans après, la Banque Mondiale est en effet incapable d'exhiber un bilan positif. L'une des études les plus systématiques (Khan 1990) conclut à un impact limité, et encore ses résultats ne peuvent être reproduits par des chercheurs indépendants ! Une étude menée sur 24 pays africains conduit à des conclusions très négatives : il faut attendre trop longtemps pour enregistrer des résultats, le secteur privé local est introuvable et les structures institutionnelles font défaut. Il s'agit là d'une critique interne très forte, qui vaut aussi pour les pays de l'Est : tous les programmes reposent en effet sur le postulat implicite selon lequel il existe une initiative privée potentielle, mais bridée, qui va instantanément remplir les espaces offerts par le retrait de l'Etat et les privatisations. Il y a là une incompréhension très profonde des racines sociales de l'efficacité économique : c'est le produit d'une vision technocratique et idéalisée du capitalisme, qui est le moule commun de formation des ajusteurs à travers le monde.

Les choses se passent autrement. Ainsi, en Afrique, l'ajustement passe par une réduction de la masse salariale publique, du nombre de fonctionnaires, l'élimination des entreprises publiques non rentables, la chasse aux subventions. Or, même si l'on admet que le poids excessif de l'Etat est un facteur important du mal-développement, ces programmes à la hache ne sont pas la bonne manière de procéder. Les « experts » méconnaissent totalement la fonction de revenu primaire des salaires des fonctionnaires, qui irriguent l'ensemble de l'économie à travers des relations sociales de type communautaire. En réduisant leur niveau, on reste à la surface des choses. L'amélioration du solde budgétaire se paie d'un véritable démantèlement de ces réseaux de solidarité qui faisaient « tenir » la société et ouvre le champ à la révolte de ces fonctionnaires un peu particuliers que sont les gendarmes et les militaires. En appliquant aveuglément les recettes des manuels, les missionnaires de la Banque Mondiale jouent avec le feu.

Ce sont finalement deux économistes de la Banque Mondiale qui ont énoncé de la manière la plus synthétique les effets sociaux des programmes d'ajustement. Ceux-ci, écrivent-ils « n'ont pas eu « visage humain ». Les pauvres ont subi de manière disproportionnée les effets de la contraction. Les économies sur les dépenses publiques ont porté sur des programmes visant à protéger les pauvres. Les réformes ont exacerbé les inégalités de revenus » (Summers et Pritchett 1993). Bien sûr, les deux experts s'empressent d'ajouter que cela aurait été bien pire sans ajustement ; il n'empêche : le doute est bien présent.

Le rapport de l'UNICEF de 1987, sur « l'ajustement à visage humain » a joué un rôle important et placé la Banque Mondiale sur la défensive. Elle a donc été contrainte de rénover son discours, comme en témoigne ses derniers rapports consacrés à la pauvreté, au développement, à l'environnement ou à la santé (1993). Face à la pauvreté qui, selon ses estimations, frappe 1,1 milliards d'êtres humains (gagnant moins d'un dollar par jour et par personne), la Banque Mondiale, depuis la conférence de Bangkok de 1991,

préconise un « système de transferts et de filets protecteurs ». Elle qui a imposé des réductions drastiques dans les dépenses budgétaires, change son fusil d'épaule recommande aujourd'hui aux pays en développement « d'améliorer les dépenses publiques de santé » (Banque Mondiale 1993a). C'est un aveu, même si la Banque Mondiale ne renonce pas à l'idée que l'on pourrait faire mieux tout en dépensant moins, par exemple en faisant appel au secteur privé, car « cela peut faire baisser les coûts » !

Dans un autre rapport récent consacré à l'Amérique Latine (Banque Mondiale 1993b), la Banque Mondiale souligne la tendance au creusement des inégalités et à la montée de la pauvreté : plus d'un tiers de la population latino-américaine vit aujourd'hui en dessous du seuil de pauvreté (environ 340 F par mois) et 18 % dans l'extrême pauvreté (moins de 170 F par mois). Et ce n'est pas le moindre des paradoxes de voir la Banque découvrir qu'une meilleure répartition des fruits de la croissance est « peut-être plus importante » que la croissance elle-même.

Indépendamment même de ces effets sociaux détestables, les politiques d'ajustement, même assorties de « filets protecteurs », ne peuvent définir un mode de développement cohérent, et il est important de comprendre pourquoi. L'argument principal renvoie ici au fait que les débouchés pour les exportations du Tiers Monde sont limités : « en moyenne, les exportations par tête étaient en 1989 de 1900 dollars au Nord, et de 74 au Sud (...) En admettant même - hypothèse naturellement absurde - que le Sud se substitue intégralement aux échanges commerciaux entre pays du Nord [cela ne représenterait] que 340 dollars par habitant du Tiers Monde, soit encore trois fois moins que le niveau actuel de la Corée » (Coutrot et Husson 1993). A partir du moment où les débouchés potentiels ne sont pas suffisants pour tirer l'ensemble des économies du Sud et de l'Est, la priorité universelle aux exportations a pour effet une mise en concurrence généralisée des pays du Tiers monde entre eux. Contrairement à l'image démagogique de délocalisations massives vers le Sud, le rapport de forces qui en résulte est parfaitement dissymétrique et permet, grâce à la volatilité des capitaux, de maintenir une pression constante à la baisse des salaires. Ces derniers ne peuvent pas augmenter, faute de perdre l'avantage comparatif par rapport à son voisin. L'objectif de compétitivité entre donc durablement en contradiction avec une croissance significative, en extension, du marché intérieur.

L'un des exemples les plus frappants de ce mécanisme est fourni par la décision récente de Nike de ne plus produire en Malaisie ou en Philippines et d'adresser ses commandes (Nike fonctionne exclusivement par sous-traitance) à la Chine : dans cette course infernale, les salaires versés en Malaisie ou en Philippines sont donc devenus trop élevés ! Cette extraversion systématique de l'économie interdit donc un auto-centrage de la croissance avec augmentation parallèle des salaires et du marché intérieur. Elle implique - non pas comme une erreur, mais comme une partie constituante du modèle - le blocage du marché intérieur et la montée des inégalités. A cela s'ajoute le rôle excluant de la technologie qui interdit durablement à l'écrasante majorité des pays de mener une politique industrielle autonome. Enfin, la frénésie du tout à l'export implique un usage intensif de toutes les ressources : épuisement des sols par éviction de l'économie paysanne, bradage des forêts et des ressources minières, concentration de l'activité dans des mégalo-pôles polluées et insupportables à vivre, etc.

L'ouverture commerciale tend à déstabiliser la croissance des pays du Sud d'une autre manière : pour pouvoir exporter, il leur faut faire preuve de bonne volonté libre-échangiste et commencer par ouvrir leurs propres frontières, conformément aux dogmes dorénavant

codifiés par l'Organisation Mondiale du Commerce. Dans un très grand nombre de pays, cette ouverture conduit à une croissance des importations supérieure à celle des exportations, avec une tendance permanente au déficit commercial et à la perte de substance de la monnaie. La crise du peso mexicain est l'exemple typique de ce mécanisme, qui révèle le maintien, sous des formes renouvelées, de rapports de dépendance extrêmement contraignants. L'ouverture incontrôlée fait jouer à plein les phénomènes d'éviction qui apparaissent inévitablement lorsque l'on met en contact direct des zones économiques à niveaux de développement qualitativement différents. L'exemple des petits paysans producteurs de maïs au Mexique permet d'illustrer ce processus. Leur coût de production est de deux à trois fois supérieur à celui de leurs « concurrents » des Etats-Unis. Jusque là, le secteur de l'agriculture paysanne mexicaine était protégé de cette concurrence grâce à des droits à l'importation, à des prix de garantie et à des réseaux spécifiques de commercialisation. Il vivait difficilement, faute d'une politique d'investissement notamment en matière d'irrigation. Mais avec l'Alena, ce secteur reçoit un choc qui conduit à la ruine de nombreux petits producteurs et même à leur disparition en tant que producteurs. Cela signifie une dépendance alimentaire et un exode rural aggravés. La mise en concurrence directe ne peut conduire à une mise à niveau, à une convergence, encore moins à un rattrapage. Elle implique l'éviction, autrement dit la mise hors jeu de secteurs non compétitifs et cela ne concerne pas seulement l'agriculture mais des pans entiers des industries traditionnelles développées avec les modèles dits de substitution d'importations.

A ce tableau pessimiste, on peut en théorie opposer une première objection selon laquelle les nouveaux pays industriels auraient un autre moyen d'action que la pression à la baisse sur les salaires, à savoir les gains de productivité. Ceux-ci permettraient en effet de dénouer la contradiction en maintenant la compétitivité extérieure tout en autorisant une certaine croissance du marché intérieur. Cette voie n'est cependant accessible qu'à un nombre restreint de pays et se heurte à la stratégie des groupes qui vise à assurer et à reproduire une domination technologique sans partage : une politique industrielle de « remontée des filières » n'est plus à la portée des pays dits émergents.

Même les succès enregistrés en ce domaine par la Corée du Sud ne sont pas définitivement acquis dans la mesure où la progression des salaires coréens, obtenus au prix de luttes ouvrières très dures, commence à provoquer des phénomènes de mise en concurrence avec d'autres pays voisins. Cet exemple est une bonne illustration du développement inégal et combiné qui caractérise l'économie mondiale aujourd'hui. La stratégie des grandes firmes multinationales réussit dans une large mesure à combiner des niveaux de productivité élevés avec des mains d'oeuvre à bas salaires et le maintien du contrôle technologique. L'économie mondiale apparaît comme un gisement quasi-infini de force de travail à bas prix : les capitaux volettent ici et là, et viennent se poser à un endroit qui leur semble attractif ; ils décident de s'installer ou au contraire d'aller chercher fortune un peu plus loin. Mais leur vocation n'est pas de couvrir l'ensemble du champ, ni d'y transplanter l'intégralité des technologies pour des raisons d'échelle de production mais aussi de volonté de contrôle. Du coup, les perspectives de délocalisations ne sont pas extensibles à l'infini, et le cas mexicain fournit sur ce point aussi une leçon de choses particulièrement claire : si le modèle néolibéral a capoté comme il l'a fait, c'est avant tout parce que les capitaux ne sont pas entrés au Mexique assez vite pour combler un déficit commercial toujours plus grand. Pourtant les conditions étaient réunies pour rendre l'espace mexicain attractif : bas salaires, déréglementation, rentabilité élevée, garanties offertes par l'Alena et par la quasi-indexation du peso sur le dollar. Tout cela n'a pas suffi

pour décider les investisseurs qui ont préféré se placer en Bourse mais ont relativement boudé - en tout cas par rapport aux besoins de financement - l'investissement productif.

C'est dans ce cadre qu'il faut situer les performances asiatiques, afin de ne pas se tromper de génération. La Corée du Sud et Taiwan ont suivi une trajectoire propre qui leur a permis de s'extraire de la catégorie de pays dépendant : le constat est évident, quels que soient les critères retenus (niveaux de revenu, structure de l'appareil productif, etc.). Mais cette trajectoire a été amorcée voilà plusieurs décennies, selon un modèle en tout point opposé aux préceptes de la Banque Mondiale. Hong Kong et Singapour sont deux centres commerciaux et financiers qui ne peuvent servir de modèles. C'est dans une large mesure le Japon qui continue à structurer la zone selon un réseau très dense d'échanges et d'investissement. A la périphérie de ce centre industrialisé, on trouve des pays comme la Malaisie, la Thaïlande ou les Philippines qui s'intègrent dans une division internationale du travail où les rôles sont bien distribués et qui bénéficient de taux de croissance élevés. Mais ils ne sont pas pour autant en train de suivre une « voie coréenne », et le Mexique encore moins, parce que les pays de second rang de la zone ont pour fonction de pourvoir le capital régional en main d'oeuvre à bas salaires, et non pas vocation à accéder au rang de puissance industrielle.

La réussite économique majeure des dernières années est en réalité celle de la Chine, qui a enregistré sur une décennie une croissance de la production supérieure à 10 %, ce qui représente une performance exceptionnelle si on la pondère par la population concernée. Ce succès repose sur un mélange très spécifique de libéralisation de l'économie paysanne, de développement d'un marché intérieur de masse, d'effort volontariste à l'exportation à partir de zones franches, et enfin de répression brutale. Il représente durablement un potentiel dynamique pour la zone, mais ne conduit pas à modifier la logique générale de la division internationale du travail qui se met en place avec la mondialisation.

Rapports Nord-Sud : la grande dissymétrie

Il convient d'avancer ici une proposition qui déclenche souvent les protestations des tiers-mondistes, mais dont les implications sont importantes. Cette idée est la suivante : l'exploitation des pays du Tiers Monde est, dans la configuration actuelle de l'économie mondiale, un facteur secondaire quant à la détermination de la dynamique des pays capitalistes développés. En d'autres termes, les raisons des succès et des échecs du capitalisme au Centre ne dépendent pas principalement des ressources qu'il peut tirer du Tiers Monde.

Ce point est d'autant plus important à établir que depuis quelques années, et avec un cynisme assez incroyable, il se trouve des économistes pour dire que le chômage, en Europe, serait le résultat de la concurrence des pays à bas salaires et en particulier des fameuses délocalisations. Cette assertion doit être combattue avec la dernière énergie, car elle est tout simplement fautive. Les importations en provenance des pays à bas salaires représentent moins de 10 % du total des importations d'un pays comme la France. De plus, le commerce extérieur français réalise globalement des excédents vis-à-vis de ces pays. L'essentiel des échanges français, dans une proportion de 80 %, est réalisé avec les pays riches membres de l'OCDE. Cette campagne a quelque chose d'assez cynique ; jusque là, en effet, les nouveaux protectionnistes ne s'étaient pas plaints de la baisse régulière du cours des matières premières qui affectent tant la situation de nombreux pays du tiers

monde, et parmi les plus pauvres. Les protestations contre la montée des taux d'intérêt qui est venue infliger depuis dix ans l'in vraisemblable fardeau de la dette à ces mêmes pays n'ont pas non plus occupé beaucoup de place dans les médias. Il faut enfin rappeler que, depuis plus de dix ans, toutes les recommandations des institutions comme le FMI ou la Banque Mondiale ont consisté à préconiser et même à imposer une priorité de fait aux exportations, y compris aux exportations industrielles. Maintenant qu'un petit nombre de pays réussit sur cette voie, qui ne constitue d'ailleurs pas un modèle équitable de développement, on voudrait leur interdire de vendre sous prétexte de « dumping social ».

Admettons au total, pour donner un ordre de grandeur, que ces effets de concurrence expliquent 10 % du chômage européen (Mathieu et Sterdyniak 1994) : le coeur du problème est bien ailleurs, autrement dit renvoie à des déterminations endogènes. C'est pour les mêmes raisons qu'il faut rejeter l'idée similaire selon laquelle la prospérité des années soixante reposait principalement sur le pillage du Tiers Monde. La raison en est simple : la source principale de richesse des pays impérialistes, c'est le travail dépensé sur place, auquel est associé un niveau de productivité élevé.

Cela n'empêche évidemment pas, en sens inverse, que les transferts de valeur pèsent de manière considérable sur l'économie des pays dominés. Mais la domination impérialiste ne suffit pas non plus à rendre compte de leur évolution économique et sociale. Le fonctionnement concret du capitalisme dans une formation sociale donnée résulte en effet de la combinaison de facteurs externes (l'insertion dans l'économie mondiale) et de facteurs internes (structure de classes, répartition du revenu, formes de domination politique, etc.). Les classes dominantes des pays du Tiers Monde trouvent en un sens leur compte à la domination de leur propre pays et y participent. Leur mode de vie est identique à celui des couches privilégiées des pays les plus riches, et la source de ce bien-être se situe précisément dans les secteurs fortement exportateurs : c'est donc le meilleur modèle dont elles disposent dans la période historique actuelle. Ces différents éléments se combinent différemment dans chaque pays dominé, notamment en fonction des produits qu'il exporte, de son degré de développement industriel. Il faut sur tous ces points mener des analyses concrètes des capitalismes périphériques et éviter les généralisations.

Les rapports Nord-Sud ne sont d'ailleurs pas invariants, et on peut de ce point de vue repérer trois grandes périodes depuis la Seconde Guerre Mondiale. Durant les années soixante, la croissance du Sud tend à rattraper puis à dépasser celle du Nord. Sur la période 1967-77, la croissance par tête est même supérieure au Sud, et l'on peut donc parler de rattrapage, sans oublier bien sûr de très profondes disparités. Cela tient à l'existence de processus réels de développement à l'oeuvre dans les pays du Tiers monde, puis à l'effet du recyclage des pétro-dollars. La hausse du prix du pétrole de 1973-1974 a représenté la formation d'une rente qui a brusquement modifié le partage du surplus au niveau mondial. La demande induite dans les pays producteurs de pétrole ne pouvant augmenter brusquement, le recyclage de leurs revenus supplémentaires (les « pétro-dollars ») a conduit à les réinjecter dans le système bancaire international qui s'est mis brusquement à prêter, principalement aux pays du Tiers monde, ce qui a entraîné une croissance importante de leur dette.

L'année 1977 marque une rupture décisive, qui voit le taux de croissance moyen des pays du Sud baisser brusquement et décrocher de celui du Nord. Dans les années quatre-vingt, que l'on a appelé la décennie perdue, on enregistre, pour la première fois depuis longtemps, un recul absolu du produit par tête dans des zones entières. En même

temps, c'est l'explosion de la dette, d'autant plus incontrôlable qu'elle est alimentée par la hausse des taux d'intérêts, tandis que l'économie mondiale freine des quatre fers. Cette première phase s'interprète bien en référence avec le concept de développement inégal et combiné, parce que ce dernier permet à la fois de comprendre qu'il y a eu industrialisation, mais que la dépendance empêchait que celle-ci débouche sur une croissance autonome. Cette industrialisation était fondée sur la substitution d'importations, mais celle-ci est progressivement venue buter sur ses limites, que l'on peut résumer par référence aux schémas de reproduction : le cycle du capital ne réussit pas à boucler dans le pays lui-même, en général incapable de produire les moyens de production.

Le passage de l'onde longue expansive à l'onde longue récessive s'est produit pour des raisons principalement internes aux pays du Centre. Cette crise s'est ensuite combinée avec une crise spécifique du modèle d'industrialisation au Sud, redoublant encore, à travers le poids de la dette, la profondeur de la crise dans les pays dépendants. Ceux-ci sont d'une certaine manière encore plus dominés que dans les années trente, où la crise s'était traduite par une déconnexion qui avait permis à certains pays, notamment l'Argentine puis le Brésil et le Mexique, de mettre en place un modèle plus aut centré, et de jeter ainsi les bases d'une industrialisation.

Les défenseurs du modèle d'ajustement insistent sur l'importance des flux de capitaux à destination du Tiers Monde qui rétabliraient une relation plus saine entre le Nord et le Sud. Ce retournement ne provient pas en tout cas d'une baisse de la dette globale des pays en développement qui représente à 1750 milliards de dollars en 1993, contre 1600 deux ans plus tôt. La dette progresse et les charges d'intérêt se maintiennent, dans le meilleur des cas. Ce qui a changé, c'est un apport net important de capitaux, que la Banque Mondiale évalue à 177 milliards de dollars, ce qui est évidemment considérable. Malheureusement, ce renversement de tendance n'a pas que des aspects positifs. Quand on y regarde de plus près, la « majeure partie » de ces mouvements de capitaux, c'est la Banque Mondiale qui l'écrit, correspond au rapatriement de capitaux qui étaient sortis des pays concernés. Cela doit attirer l'attention sur le caractère hautement spéculatif de ces capitaux, attirés par des taux d'intérêt attractifs et qui doivent donc le rester. L'investissement étranger direct représente 30 % de ces apports mais une bonne partie va en réalité à des opérations de privatisation, notamment en Amérique latine. Par définition, il s'agit dans ce cas d'une opération qui n'est pas renouvelable.

Ce mouvement correspond enfin, tout simplement, à une reprise de l'endettement, où le secteur privé - les grandes entreprises - occupe une place prépondérante. C'est cette fois le prix à payer pour le tout à l'exportation, qui tend à creuser des déficits commerciaux importants. L'exemple typique est le Mexique qui n'a pas attendu la signature de l'ALENA pour développer ses exportations aux Etats-Unis. Mais ses importations ont augmenté encore plus rapidement, de telle sorte que ce pays se trouve devant une contrainte extérieure renforcée.

Un monde fractionné

La figure qui domine aujourd'hui est alors celle du fractionnement. Ce terme, comme ceux de morcellement, de segmentation, de scission, de marginalisation, ou encore de déconnexion, renvoient tous à une même tendance du capitalisme à délimiter la sphère dans laquelle il peut se développer intégralement. Ce processus est puissamment à

l'oeuvre au niveau mondial, sous forme d'une déconnexion accrue entre Centre et Périphérie : le monopole de fait sur les nouvelles technologies crée une nouvelle base de dépendance et accompagne la formation d'une structure impérialiste tripolaire.

Mais le mécanisme de fractionnement passe à l'intérieur même des formations sociales. Dans la grande majorité des cas l'ajustement libéral se traduit en effet dans les pays du Sud par la mise en place d'un modèle que l'on peut qualifier d'excluant voire de dualiste, parce qu'il délimite une fraction de l'économie susceptible de se brancher sur le marché mondial. Le reste se trouve alors mis à l'écart, en raison de niveaux insuffisants de productivité et de développement technologique, que l'« avantage » de très faibles salaires ne suffit pas à compenser, du point de vue de la logique capitaliste. Dans ces conditions, il n'est pas possible d'amorcer la pompe en partant des besoins à satisfaire sur place, et d'élever simultanément la productivité et le niveau de vie dans l'ensemble de la société. Si développement il y a, c'est donc d'un développement inégal et tronqué qu'il s'agit.

Cette évolution n'est pas seulement source d'inégalités et de différenciations, mais pose une série de problèmes supplémentaires : la tendance à produire les biens loin de leur lieu de consommation n'est certes pas un phénomène nouveau, mais elle s'accompagne d'un flux accru de matières premières et de marchandises qui implique un coût écologique important sous forme de consommation superflue d'énergie, de développement des réseaux routiers, d'émission de gaz polluants, etc. Un tel modèle conduit par ailleurs à la dégradation des conditions de travail, de sécurité, de santé et de vie, avec une augmentation des accidents du travail, des catastrophes écologiques, etc. Dans certains cas, on assiste à l'exportation directe du Nord vers le Sud d'usines contaminantes ou dangereuses et même de résidus toxiques et radioactifs. Parallèlement au protectionnisme économique, les pays riches imposent un protectionnisme à l'égard de l'immigration, qui est en grande partie une réponse aux effets néfastes du système global que ces pays soutiennent et développent.

Les mêmes considérations pèsent sur les processus de restauration à l'oeuvre dans les pays de l'Est, qui sont en grande partie surdéterminés par le nouvel agencement de l'économie mondiale. Loin de constituer une nouvelle frontière, une zone d'expansion sans limite pour l'accumulation du capital, les pays de l'Est représentent d'une certaine manière une charge que le capital international n'est pas réellement en mesure d'assumer. L'expérience de la réunification allemande est là pour le prouver : même avec une volonté politique forte et des moyens financiers énormes, l'assimilation demeure un processus contradictoire et difficile. Cela sera donc encore plus vrai de pays trop pauvres ou trop vastes pour se prêter à une telle assimilation. Là encore, la logique dominante va consister à trier parmi les pays ceux qui présentent un intérêt suffisant et peuvent dans une certaine mesure être agglomérés à l'Europe capitaliste. La Hongrie, la République Tchèque et la Pologne paraissent les mieux placées, ce qui signifie que d'autres pays seront écartés, voire écartelés. Le précédent yougoslave est sans doute un cas limite, mais les tensions internes ont évidemment été renforcées par l'attraction différentielle exercée par l'Europe sur les différentes composantes de la Yougoslavie. La Russie devrait jusqu'à un certain point retrouver un rôle de centre économique vis-à-vis de pays comme l'Ukraine, sans pour autant stabiliser les zones de déséquilibres et de tensions.

L'absence de relais extérieur va donner au processus restaurationniste une allure spécifique, en accentuant la tendance à un développement d'un capitalisme parasitaire, relativement incapable de s'emparer du noyau central de l'économie. Les avantages

spécifiques que l'on attribuait aux pays de l'Est, notamment en matière de formation et de qualification de la main-d'oeuvre, se sont déjà en grande partie évaporés en même temps que ces sociétés enregistraient un processus très profond de déstructuration sociale. L'hypothèse d'une « tiers-mondisation » est en train de prendre forme à un rythme accéléré.

La notion de développement inégal et combiné s'applique donc parfaitement au capitalisme contemporain. La dialectique fractionnement/intégration apparaît en effet aujourd'hui comme le mouvement principal de l'économie mondiale. Avec l'effondrement des sociétés bureaucratiques, on peut dire que le capitalisme imprime sa marque à l'ensemble de la planète sur laquelle il exerce sa domination à peu près sans partage et sans égard pour les frontières nationales. Mais il a perdu sa capacité à étendre en profondeur sa logique, et il fonctionne comme une énorme machine à exclure : plutôt que d'assimiler à sa logique les couches sociales et les zones géographiques, il exerce un tri systématique et rejette tout ce qu'il ne réussit pas à intégrer à sa logique. C'est le chômage et les exclusions dans les pays riches, la croissance du secteur informel dans les pays pauvres. En mettant en concurrence des formations sociales qui se situent à des niveaux de productivité extrêmement disparates, il introduit la régression sociale d'un côté, et étouffe dans l'oeuf tout progrès social de l'autre. L'économie mondiale capitaliste est donc entrée dans une phase d'instabilité profonde où risquent de germer les formes les plus barbares de perpétuation d'un système économique et social aujourd'hui dépassé. Il serait possible aujourd'hui et pour les décennies à venir, d'assurer à l'ensemble de la population mondiale un accès à la satisfaction des besoins élémentaires : les potentialités économiques existent, y compris en tenant compte des contraintes écologiques. Il est de plus en plus clair que ce sont au contraire les exigences irrationnelles du système capitaliste qui font obstacle à ces aspirations élémentaires de l'humanité.

Reste encore une autre possibilité à envisager, celle de la croissance de la consommation issue des revenus des classes moyennes qui permettrait de combiner une certaine croissance du marché intérieur avec les exigences de la compétitivité. Ce point de débat permet d'introduire une idée tout à fait décisive quant aux configurations de classe internes aux pays dominés. L'impérialisme ne s'est jamais réduit à un rapport entre nations, et parler de nations prolétaires serait particulièrement hors de propos aujourd'hui. Le fractionnement de l'économie mondiale n'est pas en effet seulement géographique, il est essentiellement social, puisque le partage des eaux est tracé par l'austérité salariale. Le modèle de reproduction esquissé plus haut pour les pays du Centre est généralisable à l'ensemble de l'économie-monde : une masse salariale tendanciellement bloquée, un taux d'accumulation fortement fluctuant et différencié mais qui ne montre aucune tendance à la hausse à moyen terme et donc, pour boucler le tout, une part croissante de revenus recyclés vers une troisième demande où l'on retrouve un peu pêle-mêle les classes dominantes et les rentiers du Nord et du Sud qui entretiennent des relations ambivalentes, de rivalité pour l'appropriation du surplus, et de connivence quant à son niveau global. On retrouve donc dans les pays du Sud, de manière encore plus marquée qu'au Nord, une polarisation sociale monstrueusement accrue, qui, encore une fois, constitue la contrepartie d'un modèle global dont la règle du jeu consiste à ne pas faire profiter les salariés des gains de productivité. Que cette redistribution permette un dynamisme économique général dans certains pays et pour des périodes plus ou moins longues, c'est une possibilité qui existe et qui existera. On ne doit donc pas exclure l'émergence de zones à forte croissance, mais, par sa nature sociale, cette croissance ne fonde pas un développement, dans la mesure où elle repose sur une redistribution

excluante et qu'elle implique un mode de répartition régressif des revenus. On peut imaginer des contre-exemples localisés, mais la seule zone importante qui semble réellement échapper à cette logique est la Chine qui représente un modèle hybride, d'une efficacité économique assez étonnante, mais dont la pérennité n'est pas assurée : la vitesse de croissance permet de rendre supportable la polarisation sociale, mais que se passera-t-il à partir du moment où l'on retrouvera des rythmes moins échevelés ?

Pour la première fois sans doute dans son histoire, le capitalisme ne peut mettre en avant qu'une légitimité restreinte en ce sens que la condition de son efficacité est que la majorité de l'humanité n'en profite pas. Cette exigence ne s'était jamais sans doute exprimée avec une telle force et avec une telle amplitude, puisqu'elle impose sa marque y compris dans les pays les plus prospères. C'est l'ensemble des instruments de « domestication » du capitalisme qui sont remis en cause, à commencer par l'intervention de l'Etat.

Etat et mondialisation

La mondialisation tend à dissoudre l'unité constitutive de l'Etat et du capital national, sous ses différents aspects. Celui de la marchandise d'abord. Comme le souligne Petrella (1989), « les produits sont de plus en plus extra-territoriaux : il devient impossible de leur attribuer une nationalité ». Reich (1993) utilise à peu près la même formule : « rares sont les produits qui ont une nationalité déterminée ». L'appareil productif s'autonomise de plus en plus du territoire-marché national, et certaines firmes sont devenues parfaitement extra-territoriales, comme Nestlé, en ce sens que la firme suisse ne réalise qu'une faible proportion de sa production ou de ses ventes en Suisse même. Pour citer encore une fois Reich : « Les firmes 'américaines' sont désormais, comme les produits américains, déconnectées des Etats-Unis ».

Cette déconnexion s'étend assez logiquement à cet autre attribut constitutif de l'Etat qu'est la monnaie. Le problème de la gestion de la contrainte monétaire se pose dorénavant à l'Etat en des termes totalement nouveaux. Jusqu'ici, la valeur de la monnaie pouvait se régler en agissant sur la balance commerciale. En restreignant la demande intérieure, on améliorait la balance des paiements et on détendait ainsi les pressions qu'un déficit commercial faisait peser sur le taux de change. Aujourd'hui, dans la mesure où une proportion importante des échanges extérieurs d'un pays donné sont en réalité des échanges intérieurs aux grandes firmes, l'effet résultant sur les soldes commerciaux et financiers dépend en fin de compte de considérations de stratégies privées. Les frontières de l'Etat deviennent floues : on ne sait plus par exemple comment interpréter une balance des paiements, et un divorce croissant peut apparaître entre la santé des entreprises et la dynamique économique d'un pays donné. De manière générale, la coordination des unités de production, l'extension du marché, les courants d'approvisionnement des principales entreprises ne coïncident plus avec leur base nationale.

Et si l'on pousse jusqu'au bout ce raisonnement, on en arrive à affirmer que l'Etat n'a plus de politique industrielle possible, mais qu'il doit se contenter de rendre son territoire attractif. L'attractivité ne signifie pas forcément bas salaires et faible niveau de protection sociale. Elle peut renvoyer à l'existence d'une demande solvable et sophistiquée, d'un tissu industriel dense (firmes de grande taille soumises à concurrence et PME performantes) d'une offre de facteurs efficients : main-d'oeuvre qualifiée, infrastructures,

communications (Porter 1990). Mais la fonction économique principale de l'Etat a bel et bien changé, et consiste désormais à assurer les conditions générales de cette « attractivité ».

La gestion étatique du fractionnement

Du coup, ce sont de nouveaux rapports qui se nouent entre Etats et groupes mondiaux. A partir du moment où, comme le note Petrella, « la réussite de « nos » entreprises sur la scène mondiale est une condition de succès et de sauvegarde de l'autonomie technologique et économique du « pays » », le rôle respectif des unes et des autres tend à se renverser, de telle sorte que « l'entreprise est en train de devenir l'organisation de 'gouvernance' de l'économie mondiale avec l'appui des « Etats » locaux ».

Les formes de la concurrence internationale ont par ailleurs changé. Par certains côtés, elle n'a jamais été aussi féroce ; mais, elle s'accompagne dans le même temps de la création de complexes réseaux d'alliances qui instituent des relations de coopération, visant notamment à la mise en commun des énormes ressources nécessaires à la recherche de nouvelles technologies. Entre les grands groupes, les effets de concurrence et les relations de coopération s'entrecroisent au niveau mondial, et l'on peut avec Petrella, parler de « réticulation oligopolistique ». Cette combinaison spécifique ne laisse aux Etats qu'un rôle de plus en plus subordonné : ils se voient chargés de couvrir le coût des infrastructures (recherche fondamentale, universités, transferts technologiques,...), de mettre en place des incitations fiscales, de garantir des débouchés suffisants (marchés publics), enfin d'apporter un soutien aux entreprises nationales au niveau commercial ou réglementaire. La densification des liens entre groupes se traduit par un rétrécissement de fait des marchés concurrentiels.

Cette transformation du rapport Etat-entreprises fait que « les Etats tendent à remplir leur propre rôle social en déléguant de facto aux entreprises la tâche de garantir le développement socio-économique du pays (...) l'entreprise privatise ce rôle social (...) la compétition économique devient une confrontation entre Etats, alliés avec des entreprises dont les réseaux d'action et d'alliances sont de plus en plus mondialisés ». Un tel renversement admet un effet pervers important, dans la mesure où l'Etat, qui est censé représenter l'intérêt général, dispose dorénavant d'une base plus étroite que l'entreprise mondialisée dont les intérêts orientent l'action de ce même Etat.

Petrella théorise cette inversion des rôles : « Dans le cadre actuel de la mondialisation de la technologie et de l'économie, ce sont les sujets à vocation particulière et porteurs d'intérêts particuliers qui 'tirent' et 'orientent' l'action des sujets à vocation générale, porteurs de l'intérêt public ! ». On assiste donc à une « dissociation croissante entre le 'pouvoir' économique mondialisé et le 'pouvoir' politique 'national' ». Encore une fois, la technologie joue ici un rôle-clé, et induit « une diminution de la participation et du contrôle démocratique du développement scientifique, technologique et économique au niveau de chaque pays »

Par ailleurs, cette évolution ne s'accompagne pas de l'émergence d'un Etat mondial dont la sphère de compétence croîtrait harmonieusement à mesure que s'étendrait la mondialisation. Les points d'application de ce constat sont nombreux : ainsi, il n'existe à l'heure actuelle aucun Etat ou institution qui soit en mesure d'assurer pleinement une fonction de régulation des monnaies à l'échelle mondiale. Les énormes fluctuations du

dollar, la brutale réévaluation du yen, l'éclatement du SME en sont autant d'exemples. Ce décalage entre la mondialisation et la construction d'institutions supranationales est particulièrement marqué dans le seul pôle de la Triade qui ne soit pas structuré autour d'un Etat-Nation, à savoir l'Europe, où ce retard est l'un des éléments permettant de comprendre les contradictions du projet maastrichtien (Husson 1993). Les vicissitudes du GATT peuvent elles aussi s'interpréter à l'image de ce décalage entre le réseau transversal des échanges et l'existence de logiques nationales ou régionales.

Ce décalage entre le territoire du capital et ses institutions est en partie comblé par le rôle croissant joué par des institutions comme le FMI, la Banque mondiale ou la nouvelle Organisation Mondiale du Commerce. D'autres structures sont moins formalisées, comme les sommets du G7 ou les réunions exceptionnelles visant à faire face à une situation de crise. La manière dont a été géré le krach d'octobre 1987, puis, dans un autre registre, la guerre du Golfe, montre que si l'on ne peut parler d'« ultra-impérialisme », il existe un minimum de coordination, même si celle-ci ne remplit évidemment pas l'intégralité des fonctions traditionnelles de l'Etat.

Au-delà de toutes ses implications directes, la mondialisation ne saurait rendre caduques l'intégralité des fonctions de l'Etat. Ce serait limiter son intervention à ses relations avec les entreprises nationales. L'Etat doit évidemment faire plus que cela : il s'agit de reproduire ce que l'on a pu appeler « compromis institutionnalisés » entre les divers groupes sociaux. La mondialisation ne supprime pas cette fonction mais elle en modifie les conditions d'exercice, dans la mesure où elle engendre un fractionnement social aussi bien que territorial.

On peut reprendre ici la proposition de Michalet (1992), pour qui l'Etat, dans ces conditions, « doit se borner à revêtir l'uniforme du gendarme et du militaire, l'habit de l'ambassadeur et la robe du juge. Peut-être pourra-t-on lui permettre de veiller aux 'grands équilibres', mais sous la surveillance étroite d'institutions financières supranationales (...) Les fonctions imparties à l'Etat s'alignent progressivement sur celles qui lui étaient reconnues avant la 'révolution' keynésienne : la loi et l'ordre ».

La perte de cohérence entre Etat, appareil productif, monnaie, société est donc aggravée par les mécanismes de dislocation sociale, et ces difficultés conduisent en un sens à une demande d'Etat plus forte, qui peut prendre les formes extrêmes d'un national-protectionnisme dans ses différentes variantes, mais brise en tout cas le type de consensus social relativement homogénéisateur des années de croissance. L'Etat doit à la fois prévoir des filets de sécurité pour les exclus, tout en maintenant un ordre social dont la légitimité est mise à mal par le chômage et l'insécurité sociale. C'est ce qui permet de comprendre les difficultés de l'instauration de régimes réellement démocratiques dans la plupart des pays du Sud ou de l'Est, même si les formes ouvertes de dictature sont en régression.

Le processus de mondialisation doit donc être conçu comme un processus éminemment contradictoire et inégal. Contradictoire, parce qu'il se heurte à des contre-tendances telles que la formation de la *Triade*, inégal parce que ses implications sont très diversifiées pour les différents Etats. C'est un processus ouvert dans la mesure où il ne secrète pas naturellement de nouvelles institutions supranationales adéquates au degré d'internationalisation ; en particulier l'intégration européenne ne peut être conçue comme un processus linéaire d'émergence d'un semi- ou quasi-Etat, par génération spontanée, ne serait-ce que parce que le niveau européen est d'ores et déjà dépassé et sans doute

durablement fragilisé. Les Etats nationaux se voient en quelque sorte dessaisis de certaines de leurs fonctions naturelles ou mis en situation difficile pour les assumer, sans que cela débouche forcément vers une supranationalisation. Les Etats sont par ailleurs consentants et exagèrent à l'envi leur nécessaire soumission aux contraintes de l'économie globale, sans que leurs fonctions de régulation sociale interne disparaissent. Mais ce constat ne devrait pas mener à l'idée que la voie d'un retour au fonctionnement classique de l'Etat-providence national reste ouverte : il faudrait pour cela sceller une alliance sociale tellement polarisée par les thèmes nationalistes qu'il s'agirait probablement d'un ticket sans retour. C'est seulement dans la combinaison de tout mouvement social avec une logique d'extension internationale que l'on peut trouver une réponse progressiste aux effets de la mondialisation. Ainsi, une réduction massive de la durée du travail est un projet qui ne peut naître d'emblée à l'échelle européenne, mais c'est bien sa généralisation à l'Europe toute entière qui constitue la clé de son succès. Mais, sur cette voie, on se heurte au projet maastrichtien.

CHAPITRE 5 LE PIEGE DE MAASTRICHT

Après la signature de l'Acte unique en 1988, le traité de Maastricht est entré en application le 1er Novembre 1993. L'Union européenne est née, puis s'est élargie au 1er janvier 1995 avec l'entrée de la Finlande, de l'Autriche et de la Suède. La Norvège avait été un moment candidate mais le non l'a emporté au référendum. Cette inscription dans la durée permet dorénavant de tirer des bilans, par rapport aussi bien aux objectifs annoncés qu'à la méthode choisie.

Le bilan du Grand Marché

La constitution du Grand Marché avait donné lieu à des déclarations définitives quant aux millions d'emplois qui devaient être créés. Le bluff a fait long feu, et les promesses n'ont pas été tenues. Le Livre blanc paru en 1994 est bien obligé de revenir sur ces espoirs : « Cet objectif n'était pas un mirage », mais les exemples donnés se réfèrent tous à la phase de reprise 1986-1990. Si l'on considère l'ensemble du cycle, le bilan est moins convaincant : la récession du début des années quatre-vingt-dix a effacé en partie les créations d'emploi, et le nombre de chômeurs, comme le taux de chômage, ont recommencé à augmenter (voir tableau 1).

Tableau 1
Croissance et emploi

	1986	1990	1994
Emploi (millions)	126	134	130
Chômeurs (millions)	16	13	17
Taux de chômage (en %)	11,2	8,7	11,8

Source : OCDE

Il est donc difficile de soutenir, à propos des années 1986-1990, que l'on a « récolté les fruits du réajustement structurel », car ces fruits sont bien peu « structurels » et n'ont pas résisté au retour d'une mauvaise conjoncture. Si huit millions d'emplois ont été effectivement créés entre 1986 et 1990, quatre millions ont été détruits depuis, de telle sorte que le nombre de chômeurs est aujourd'hui, avec plus de 17 millions, supérieur ce qu'il était en 1986, le taux de chômage ayant à nouveau dépassé les 11 %.

Il n'est d'ailleurs pas possible non plus de considérer la récession ouverte à partir de 1990-1991 comme un choc imprévu dont les causes seraient extérieures au processus de construction européen. On invoque la réunification allemande et la montée des taux d'intérêt, mais il est beaucoup plus réaliste d'incriminer les politiques dites de convergence qui, menées simultanément dans tous les pays européens, ont engendré cette récession ou en tout cas lui ont donné une ampleur sans précédent. Ce n'est pas un élément rapporté, mais au contraire l'indice d'une contradiction pourtant simple à comprendre. L'orientation néolibérale consiste, pour chaque pays, à bloquer ses salaires pour devenir plus compétitif et vendre davantage à ses voisins. Quand plusieurs pays entretiennent entre eux des relations commerciales intenses, de sorte que les achats des uns sont les ventes des autres, il est inévitable que le « succès » de ces politiques conduise globalement à un étouffement de la machine économique. C'est ce qui s'est passé, et il faut considérer que la récession - et le retour à la case départ pour ce qui est du chômage - est le résultat inévitable de la stratégie maastrichtienne.

Ceux qui disaient que l'on ne pourrait pas créer d'emplois sur la base d'une austérité généralisée avaient donc finalement raison.

L'éclatement de la monnaie « unique »

On sait que Maastricht faisait de la marche vers une monnaie unique le levier principal de l'intégration économique. Or, force est de constater que cette voie a conduit en pratique à une instabilité monétaire accrue. Les pronostics les plus pessimistes ont été dépassés d'une manière tout à fait étonnante. La confrontation entre les hymnes au bonheur économique que l'on nous promettait avec Maastricht et la réalité d'aujourd'hui est on ne peut plus décapante. Ceux qui, il y a si peu de temps, théorisaient à l'envi sur les bienfaits de l'Union économique et monétaire (UEM) et toisaient du haut de leur morgue modernisatrice les opposants au Traité, se font aujourd'hui plus discrets.

L'échec est d'autant plus probant que le projet de construction structuré autour du Traité de Maastricht s'est brisé là où était supposé se trouver son point fort. Beaucoup de critiques se bornaient à l'époque à dénoncer le caractère incomplet du Traité : « d'accord pour la monnaie unique, mais il faudrait rajouter un volet social ». Ce n'est pourtant pas cette absence de volet social qui a fait capoter Maastricht mais justement ce qui en constituait la colonne vertébrale, c'est-à-dire le projet littéralement fanatique de corseter les économies de chacun des pays pour construire cette fameuse monnaie unique.

Rappelons brièvement les principaux épisodes et leur dénouement provisoire. Les premiers craquements se sont fait sentir à l'automne 1992, quelques jours à peine après la victoire serrée du oui au référendum en France. Plusieurs monnaies ont alors dévalué, dont la livre, la lire et la peseta. C'était la sanction d'une surévaluation de ces monnaies à l'intérieur du système monétaire européen (SME) qui rendait peu plausible que la monnaie unique gèle leur cours à ce niveau-là. Parmi les monnaies européennes importantes, seul le franc a maintenu son cours vis-à-vis du mark, pour des raisons évidentes de politique économique : y renoncer aurait signifié pour Bérégovoy et le gouvernement français un aveu d'échec éclatant.

La seconde crise a eu lieu en juillet 1993. Cette fois, c'est l'axe mark-franc qui a été directement visé sous forme d'une attaque des spéculateurs contre le franc. Cette crise très profonde a conduit à une perte de substance de ce qui restait du SME. De nombreuses monnaies européennes, comme la livre, la lire, l'escudo et la peseta, choisissent de fortes dévaluations par rapport à l'axe mark-franc. Dans le nouveau système amendé, les monnaies peuvent dorénavant fluctuer dans une marge de 15 % en plus ou en moins du cours pivot, contre 2,25 % auparavant. De taux de change quasi-fixes, on est ainsi passé à des taux de change quasi-flottants : c'est évidemment un pas en arrière considérable par rapport au scénario maastrichtien qui visait à des parités fixes en 1999. Cette dispersion des taux de change se renforce d'une désynchronisation des conjonctures et d'une concurrence accrue des économies européennes, dans la mesure où les pays dont la monnaie s'est dépréciée réussissent à élargir leurs parts sur le marché mondial. Depuis, les dérèglements du système monétaire international, et notamment la baisse du dollar, ont constamment exercé leur pression sur les monnaies européennes, selon une mécanique imparable : le recul du dollar conduit à une hausse du mark qui menace immédiatement le franc, et freine la baisse des taux d'intérêt en Europe.

On aurait tort de rendre les spéculateurs responsables de cette crise ou, en tout cas, de considérer la spéculation comme un phénomène parasite venant perturber la construction monétaire. D'abord parce que la déréglementation financière et la liberté illimitée de déplacement des capitaux est l'un

des principes fondamentaux de l'unification européenne néolibérale. La pression exercée par une masse croissante de capitaux extrêmement volatils est théoriquement censée garantir la rigueur monétaire et financière et permettre une allocation optimale des ressources. En réalité, elle débouche sur un « court-termisme » chaotique. Tout le monde sait évidemment qu'on est allé trop loin, et que le système est assez largement hors de contrôle, mais les surenchères libérales ont conduit à supprimer systématiquement tous les garde-fous. Il fallait y penser avant.

De toute façon, il n'y a pas d'un côté les maastrichtiens raisonnables et de l'autre les spéculateurs irresponsables : ce sont d'une certaine façon les mêmes. La spéculation est le fait de filiales financières de grands groupes, d'investisseurs institutionnels, etc. qui obéissent à une certaine rationalité et ont anticipé sur les contradictions du montage maastrichtien. Le besoin pour certains pays d'ajuster les taux de change ou de baisser les taux d'intérêt rendait peu plausible le maintien des cours de référence, et le levier de la spéculation a permis de rendre ces anticipations autoréalisatrices. Dans un contexte où l'imbrication des marchés est bien plus avancée que les conditions d'homogénéisation monétaire, la spéculation repose en fin de compte sur des divergences d'appréciation quant à l'articulation possible des politiques nationales.

Cette situation met aussi en lumière ce qui est sans doute l'une des difficultés essentielles sur lequel vient buter le processus de l'UEM. Il s'agit en somme de fixer pour l'éternité des taux de change : il va de soi qu'à mesure que l'on approche des différentes échéances, il faut s'attendre à des manoeuvres de dernière minute pour ajuster les taux de change avant leur grande glaciation, et simultanément pour mener de gigantesques opérations spéculatives. Le paradoxe n'est donc qu'apparent : la perspective d'une monnaie unique se révèle plus déstabilisante qu'un système de taux fixes mais réajustables.

Les mécanismes de la spéculation établissent une véritable dictature de ce qu'on appelle aujourd'hui « les marchés », qui semble obéir à une économie politique intéressante à décrypter. Si on prend l'exemple de la spéculation de 1993 contre un franc dont les « fondamentaux » étaient pourtant favorables, on prête à la spéculation le raisonnement suivant. La récession est tellement marquée en France, le problème du chômage se pose avec une telle acuité, que le gouvernement, singulièrement en période pré-électorale, va relancer l'économie. Pour relancer, il faut baisser les taux d'intérêt, et comme la relance va réduire l'excédent commercial, le franc va baisser. Donc, on vend du franc, et donc le franc baisse. Ce raisonnement imparable correspond sans doute à la manière dont la spéculation se représente l'économie. Mais on pourrait avancer une lecture bien différente : et si l'objectif de la spéculation n'était pas de décourager toute baisse des taux d'intérêt, tout simplement parce que la spéculation défend ses revenus ? Et si, derrière cette fantasmagorie, il n'y avait au fond que la défense d'intérêts parfaitement identifiables : les rentiers contre les salariés ?

La dernière question que l'on ne peut manquer de se poser porte sur la plausibilité de la mise en place d'une monnaie unique. Le calendrier comporte trois phases. La première correspond à la libération financière et l'autonomie donnée à la Banque centrale de chaque pays. Puis, le 1er janvier 1994, est mis en place l'Institut monétaire européen (IME) chargé de guider la troisième phase qui conduit à l'instauration de « parités irrévocablement fixes », autrement dit à la monnaie unique. Mais il faut que soient satisfaits les fameux critères, et cela dans une majorité des pays membres (soit huit sur quinze). Ces critères visent à marquer le rapprochement des pays en matière d'inflation, de taux d'intérêt et de taux de change. Il faut notamment que le déficit public soit inférieur à 3 % du PIB, et que la dette publique totale n'excède pas 60 % du PIB. Aujourd'hui, seuls le Luxembourg et l'Allemagne sont à peu près dans les normes. Pour l'ensemble de l'Europe, l'IME a même récemment dénoncé le « laxisme » des Quinze : en moyenne les déficits publics représentent 6 % du

PIB, « niveau sans précédent depuis la création de la Communauté européenne ». Le ratio dette/PIB a atteint 69 % en 1994.

Dans ces conditions, il paraît probable que le calendrier ne sera pas tenu. Le projet de monnaie unique n'a en effet de sens que s'il ne se cantonne pas à une fusion limitée à un noyau dur regroupant la France, l'Allemagne et le Bénélux. Il faudrait en effet imaginer un système monétaire européen organisant les relations entre la nouvelle monnaie « unique » et les autres monnaies européennes, ce qui serait parfaitement absurde et marquerait un nouveau recul d'une véritable unification européenne. Les échéances seront donc repoussées, et cet aveu d'échec risque de produire des crises politiques sérieuses. Pourquoi s'obstine-t-on devant l'évidence ? Y-a-t-il vraiment une supériorité absolue de la monnaie unique, correspondant à un besoin économique réel, si on le rapporte au coût de sa mise en place ? On peut en douter : les entreprises et les gouvernements ont besoin de stabilité monétaire mais une fixité raisonnable des taux de change est suffisante pour atteindre la plupart des objectifs poursuivis. Ces interrogations n'en font qu'une : à quoi sert finalement l'entreprise maastrichtienne ?

De la nature de Maastricht

L'extraordinaire rigidité du schéma maastrichtien, puis l'obstination à le maintenir contre l'évidence, s'expliquent probablement par la rencontre non programmée de deux orientations. Il y a d'abord un machiavélisme fédératif, incarné par Jacques Delors, et que l'on pourrait interpréter comme une stratégie de construction européenne par déséquilibres successifs. Pour aller vite, la voie maastrichtienne est tellement rigide et incomplète que sa réalisation crée des tensions et des déséquilibres qui rendent le retour en arrière impossible et appellent la nécessité d'un degré d'intégration politique. Maastricht serait donc un moment d'une dialectique qui pourrait rebondir par le passage à un stade supérieur d'unification politique et d'harmonisation sociale. L'absence de volet social ou institutionnel, si l'on accepte cette lecture, peut être toléré parce que l'unification monétaire en créera, éventuellement dans la douleur, la nécessité. C'est ce qu'expliquaient à leur manière Michel Albert et Jean Boissonnat dès 1988 : « L'Europe de 1992 lance le Marché unique à l'assaut des Etats nationaux. Elle va les démanteler. Mais l'anarchie qui en résultera peut avoir deux conséquences. Ou bien les peuples prendront peur et ils se révolteront contre ce désordre, reconstruisant ici ou là des fortins pour se protéger (...) Ou bien les responsables sauront construire les fondations d'un Etat multinational minimum, et un nouvel ordre naîtra du désordre. » (Albert et Boissonnat 1988).

Mais il existe aussi une autre conception que l'on peut réellement qualifier de fantasme névrotique du néolibéralisme. Devant la lenteur des avancées des politiques d'ajustement, la contrainte monétaire est prise comme point d'appui d'un levier qui vient, à l'autre bout, peser sur le marché du travail et accélérer son fractionnement sous les impératifs dissolvants de la flexibilité. C'est pourquoi il ne faut pas forcément juger Maastricht aux objectifs officiellement avancés. Les critères de convergence sont présentés comme autant de conditions nécessaires au passage à la monnaie unique, mais on pourrait tout aussi bien les interpréter comme les éléments constitutifs de cette véritable névrose néolibérale qui consiste à appliquer toujours plus systématiquement une politique autodestructrice. A moins qu'elle ne soit qu'un simple habillage de la défense des rentiers. De manière plus générale, il faut s'interroger sur les véritables fonctions et modalités du processus d'unification européenne.

Le tournant vers la déréglementation

Il faut commencer par récuser l'idée selon laquelle Maastricht serait la continuation naturelle et univoque d'un processus engagé depuis longtemps avec le Traité de Rome. Il y aurait selon cette conception une voie prédéterminée à suivre : les marchés, la monnaie, l'Etat. Rien n'est plus inexact. La première raison est qu'il y a eu, avec le tournant libéral, rupture avec le processus antérieur. Pour reprendre les repères proposés par Albert et Boissonnat, on passe de l'harmonisation à la déréglementation et à la mise en place d'une concurrence entre systèmes sociaux. L'harmonisation visait à rapprocher, dans l'ordre, la fiscalité, la protection sociale et le droit du travail. En matière de TVA, pour prendre cet exemple, on avait déterminé un système-type à deux taux, vers lequel les pays européens devaient chercher à se rapprocher, ce qui a d'ailleurs été le cas en ce qui concerne la France. Il s'agissait en l'occurrence de mettre les marchandises à égalité de chances, dans la mesure où la TVA pèse sur les prix relatifs et fait fonction d'instrument protectionniste. Non seulement cette logique d'harmonisation ne s'est pas étendue facilement aux conditions d'existence des travailleurs, mais elle a purement et simplement été abandonnée au profit de la déréglementation qui est une autre logique, pratiquement inverse.

Là où l'harmonisation consiste à organiser une convergence vers la situation la meilleure ou au moins vers un traitement moyen, la déréglementation consiste à mettre en concurrence les législations nationales. Intervient alors un mécanisme tout à fait fondamental, qui est l'effet pervers type des politiques néolibérales, et qu'on retrouvera à ce titre dans d'autres domaines. La mauvaise législation chasse la bonne. L'exemple le plus frappant est celui de la fiscalité sur les revenus du capital : la déréglementation financière rend possible une grande mobilité des capitaux qui les conduit à se déplacer vers les zones attractives à faible taxation, et induisent de cette manière un mouvement d'alignement vers le bas, qui n'est pas forcément immédiat, mais qui n'admet aucune autre limite, dans le cas d'espèce, qu'une absence totale de charges fiscales. Le même procédé est mis en oeuvre en ce qui concerne les législations sociales placées en concurrence les unes avec les autres pour les tirer vers le bas. On se rappelle les exemples fameux de Hoover partant en Ecosse, et de Kelton se déplaçant en France ; mais, de plus en plus, cette mise en concurrence des salariés s'effectue à l'intérieur même de grands groupes multinationaux. Dans les groupes de l'automobile, notamment, les travailleurs d'un établissement sont menacés de façon permanente d'une réaffectation des programmes de production vers des sites à plus grande flexibilité.

Européanisation ou mondialisation ?

Passer à la monnaie commune, c'est en réalité mettre en place un morceau d'Etat. La monnaie est en effet l'un des attributs constitutifs de l'Etat, et il n'est pas d'Etat authentique sans monnaie. La monnaie représenterait donc le passage obligé entre le marché et l'Etat, entre l'unification économique et l'unification organique. Mais, là encore, cette présentation linéaire est trompeuse, car elle ne tient pas compte d'un fait crucial, à savoir le retard de l'européanisation institutionnelle sur la mondialisation des appareils productifs. La vision linéaire de l'unification européenne correspondrait à la réalité s'il s'agissait d'une agrégation progressive d'Etats homogènes économiquement, avec extension simultanée et coordonnée des marchés, des capitaux et des Etats.

Or, les firmes européennes n'ont pas d'intérêt particulier à se fournir auprès d'entreprises européennes, à vendre sur des marchés européens, ou à s'associer à des partenaires européens. Leur objectif porte sur la maximisation de leur chiffre d'affaires, et en aucun cas sur l'amélioration du solde commercial de leur pays d'origine - encore moins celui de l'Union européenne, qui est une notion parfaitement abstraite. La stratégie des grands groupes consiste donc, d'une part, à

s'implanter sur les marchés les plus dynamiques, et, d'autre part, à rechercher des associations avec des partenaires leur permettant de dégager une avance technologique ou d'en bénéficier.

Cela permet de comprendre pourquoi les investissements européens sont à ce point polarisés vers les Etats-Unis : alors que la Communauté n'y réalise que moins du cinquième de ses exportations manufacturières, ce pays reçoit 60 % de ses investissements extérieurs. En sens inverse, d'ailleurs, l'investissement international semble attiré par l'émergence du grand marché : pour le Japon ou les Etats-Unis, la part des investissements à destination de l'Union européenne a augmenté plus vite que les exportations dans le cas américain. De telles évolutions montrent que les restructurations du capital s'effectuent bien à l'échelle mondiale.

Une conclusion du même ordre résulte de l'examen des fusions entre grands groupes. Leur logique principale vise à un recentrage sur les activités les plus performantes par abandon des productions périphériques et réduction du nombre d'implantations. Ce mouvement a pour principale contrepartie une polarisation renforcée entre les groupes multinationaux et les petites firmes locales de plus en plus inscrites dans des réseaux de sous-traitance. La logique industrielle d'accords mondiaux n'a aucune spécificité européenne, et l'industrie électronique en fournit un bon exemple. On peut constater que, pour l'essentiel, les groupes européens passent des accords de coopération avec des groupes japonais ou américains, plus rarement entre eux. Ainsi, on peut rappeler qu'après Philips, Siemens a renoncé à la production des puces-mémoires 64 mégabits de la nouvelle génération, pour cause de pertes et de subventions insuffisantes : la production de masse est ainsi abandonnée à IBM (Le Boucher 1992) qui a par ailleurs conclu un accord avec Toshiba et Siemens. De tels accords tendent évidemment à limiter la portée des logiques européennes de coopération industrielle, autour du programme Jessi ou le consortium Airbus Industrie. Cette analyse nous conduit donc à reprendre à notre compte la conclusion de Lysiane Cartelier selon laquelle « la mondialisation de la concurrence est un processus plus rapide que celui de l'intégration européenne. Ce décalage explique l'insuffisance, voire l'absence de véritable base industrielle communautaire. Dans ces conditions, en l'absence aussi de politique industrielle concertée, les firmes européennes n'ont aucune raison particulière de préférer des partenaires européens dans leurs stratégies de croissance. » (Cartelier 1991).

La dimension européenne est néanmoins présente dans un certain nombre de secteurs spécifiques : dans les banques et les assurances, l'Acte Unique joue réellement un rôle d'entraînement qui peut déboucher sur des regroupements européens. Dans l'ensemble de l'industrie, les barrières avaient depuis longtemps été pour l'essentiel supprimées, ce qui donnait d'ailleurs à la fameuse échéance de 1992 (en pratique le 1er janvier 1993) un caractère tout à fait artificiel. Restent les secteurs - et pas seulement l'armement - qui sont liés aux marchés publics. C'est sans doute à leur égard que l'Acte Unique introduit, au moins potentiellement, des transformations importantes. C'est l'un des « effets d'offre » principaux sur lesquels les experts bruxellois fondaient leur optimisme. Selon leur optique libérale, de tels marchés « captifs » constituent une entrave fondamentale à la libre concurrence et par conséquent une source d'inefficacité économique majeure. Mais en admettant même que l'on réussisse à supprimer les liens privilégiés entre Etats et industrie nationale, on est en droit de se demander qui va tirer les marrons du feu, et il est étonnant que cette question soit si rarement posée. Qu'est-ce qui garantit en effet que ce sont des entreprises européennes qui remporteront ces marchés et qu'elles ne vont pas rencontrer sur leur chemin des postulants extra-communautaires ?

Les performances des firmes ne coïncident donc plus avec celles des économies nationales. C'est particulièrement frappant dans le cas français, où les succès enregistrés par les grands groupes contrastent avec la fragilité persistante du tissu industriel français. Ce paradoxe se résout aisément si l'on remarque que la politique des principaux groupes a été orientée principalement vers la conquête

de marchés extérieurs. Si l'on considère en effet les 50 plus grandes entreprises françaises, qui réalisent à elles seules 40 % des exportations, on s'aperçoit que la part de la production exportée a baissé, passant de 33 % en 1985 à 25 % en 1990. Mais dans le même temps, la production délocalisée s'est accrue : des groupes comme Michelin, Air Liquide, Atochem, Péchiney, CGE, Rhône-Poulenc, Thomson réalisent près de la moitié de leur production, ou même plus, à l'étranger. On peut rappeler l'exemple fameux de Renault, devenu le deuxième importateur français d'automobiles derrière Volkswagen. Cette évolution est le résultat d'une progression de l'investissement international beaucoup plus rapide que sur le marché intérieur, et ce phénomène joue d'ailleurs en sens inverse, puisque 27 % de l'industrie française est contrôlée par des capitaux étrangers. Cette tendance à l'internalisation contribue à expliquer les mauvaises performances de l'économie française en matière d'emploi. Ainsi, entre 1979 et 1989, le nombre d'emplois industriels est passé en France de 4,2 à 3,2 millions, alors qu'il a doublé dans les firmes françaises à l'étranger, passant de 0,4 à 0,8 millions.

Au total, le processus de mondialisation tend à dominer la tendance à l'eupéanisation : « les deux processus concernés ont une logique différente : la croissance des interdépendances entre les pays de la CEE fait partie d'une tendance générale à l'internationalisation qui ne respecte en aucun cas les frontières géographiques implicites de l'intégration politique européenne » (Grahl et Teague 1990).

Un projet contradictoire

L'unification répond évidemment à un besoin réel de coordination des gouvernements européens, qui suppose la mise en place de fragments d'Etat supranational. Mais ce besoin se heurte à un double déphasage. Comme on vient de le voir, la construction européenne est en retard sur la mondialisation et sur l'horizon des firmes : il n'y a pas construction par agrégation parallèle, des appareils productifs et des appareils d'Etat. Mais ce n'est pas la seule difficulté : les fonctions à assumer par l'embryon d'Etat ne peuvent être que partiellement déplacées au niveau européen, parce que, les fonctions de régulation sociale imparties à l'Etat continuent à être assurées pour l'essentiel au niveau national. Il s'agit donc plus d'un syndicat d'Etats que d'un Etat intégralement doté de tous ses attributs.

La voie maastrichtienne est donc contradictoire. Elle sous-estime le degré de diversification des situations nationales (rapports de classe, solidité de la monnaie, politique industrielle) et débouche sur une énorme difficulté politique, avec un fractionnement accru des orientations, et un projet d'Europe à étages qui tourne de fait le dos au projet d'unification. Ces difficultés résultent d'une surestimation des possibilités de déplacer significativement le niveau de gestion des affaires courantes. Le volet social n'était pas totalement absent du projet initial, mais se définissait en creux comme une politique concertée d'austérité justifiée par les exigences de la construction européenne et ses succès escomptés. Il y a encore peu les programmes d'austérité étaient baptisés plans de convergence. Avec un surprenant mimétisme, ils poursuivaient les mêmes objectifs : réduction la masse salariale sous toutes ses formes (salaire direct, prestations sociales, retraites, etc.), dérégulation et flexibilité.

Depuis, les objectifs n'ont évidemment pas varié, mais la méthode a changé : après avoir redéfini l'axe de sa politique monétaire, soit en dévaluant (Grande-Bretagne, Espagne, Portugal, Italie, Grèce), soit en se crispant sur la défense de la monnaie (France et Allemagne), chaque pays s'est mis à suivre sa voie nationale vers l'austérité. L'idée de pacte social a émergé, sans grand succès, là où des gouvernements libéraux de gauche étaient en place (Belgique, Espagne), avec une plus grande réussite pour le gouvernement italien. Dans les pays où la droite a su installer un rapport de forces

favorable, au moins électoralement, l'offensive libérale a repris un cours résolu ; au Royaume-Uni, elle profite d'une reprise (après une récession sans précédent), tandis qu'elle patauge dans la récession en France. Quant à l'Allemagne et plus généralement les pays européens à modèle « social-démocrate » (pays scandinaves, Autriche auxquels on peut ici rajouter la Suisse) l'enfoncement dans le néolibéralisme, ainsi que les contrecoups de l'unification dans le cas allemand, provoquent des brèches importantes dans des modèles sociaux jusque là donnés en exemple. On assiste à un processus assez étonnant de convergence vers un taux de chômage moyen dont aucun pays n'est dorénavant préservé.

Ce rapide tableau montre que chaque pays constitue un cas d'espèce qui justifie un traitement adéquat. Encore une fois, cela n'est pas contradictoire avec le constat d'une convergence de fait des politiques économiques menées, mais cette convergence ne passe pas par une impulsion coordonnée au niveau européen. Elle est le résultat de l'action spontanée, et diversifiée dans ses modalités, des différents gouvernements. L'éclatement monétaire est en quelque sorte l'expression de ce processus de recentrage sur des trajectoires nationales.

Un projet fonctionnel

La voie maastrichtienne est cependant rationnelle, car elle permet aux gouvernements de démultiplier l'austérité néolibérale sous toutes ses formes. Austérité budgétaire, austérité sociale - avec les offensives contre la protection sociale et les services publics - austérité salariale enfin, avec l'argument de compétitivité et de défense de la monnaie.

La meilleure manière de dresser le constat de cette « convergence sans Maastricht » consiste à examiner les projets élaborés au niveau européen, à commencer par le fameux Livre blanc (Delors 1993), qui illustre bien le déplacement du compromis européen vers les positions néolibérales les plus systématiques. Celles-ci s'expriment régulièrement à travers la *Table ronde des industriels européens*, qui regroupe, sous la présidence de Jérôme Monod, PDG de la Lyonnaise des Eaux-Dumez, les patrons des principaux groupes européens, tels que Gevaert, Unilever, Fiat, Saint-Gobain, Laffarge Coppée, Krupp, Olivetti, Hoffmann-La Roche, Volvo, ICI, Hoechst, Thyssen, Nestlé, Siemens, Daimler-Benz, BSN, BP, Total, Philips, Pirelli, etc. Cet organisme a par exemple publié en décembre 1993 un rapport intitulé *Vaincre la crise* (ERT 1993). Le message livré par les industriels est limpide. Il s'agit de « renouer avec une croissance durable entraînée par les exportations et l'investissement » et cela passe par la priorité donnée à la compétitivité. La cause ultime du chômage est à trouver dans les rigidités du marché du travail en Europe : salaires trop élevés, charges sociales trop fortes, hiérarchie des salaires insuffisamment ouverte et travail non qualifié trop rémunéré, chômage trop bien indemnisé, licenciements trop difficiles, horaires pas assez flexibles, etc. Pour en sortir, la voie royale consiste à déréglementer le marché du travail, supprimer le salaire minimum, réduire les prestations sociales. Toute la philosophie patronale est résumée dans cette formule lapidaire : « Il y a du travail, mais pas à n'importe quel prix ». Ce langage est intégralement repris par l'OCDE, dont le secrétaire général Jean-Claude Paye déclare qu'il « vaut beaucoup mieux avoir des gens qui ont un salaire peut-être pas très élevé que d'avoir des gens au chômage » (*La Tribune Desfossés*, 3 juin 1994).

Or, dans sa présentation à la presse du Livre blanc, Delors a explicitement fait référence à ce rapport, et indiqué que les deux approches étaient à ses yeux « compatibles ». Effectivement, le Livre blanc reprend à son compte des explications « maintenant bien connues » : une insertion dans la division du travail qui a négligé les marchés d'avenir ; le coût relatif élevé du travail peu qualifié ; le vieillissement des systèmes d'emploi ; « enfin et surtout » la concurrence « à des coûts défiant toute

concurrence » des nouveaux pays en cours d'industrialisation. Le social-délirisme est donc battu à l'échelle européenne, même si on ne peut lui faire entièrement porter la paternité du Livre blanc, dans la mesure où le celui-ci a été élaboré à partir de propositions émanant de chacun des gouvernements qui ont rivalisé d'imagination ultra-libérale.

Le diagnostic porté par les organismes communautaires et internationaux ou le patronat converge donc autour de quelques idées-clé, qui constituent l'idéologie néolibérale, et que des économistes de l'OFCE ont parfaitement résumée : « Le chômage européen (...) serait causé essentiellement par les rigidités du marché du travail qui handicaperaient les entreprises européennes face à la concurrence internationale. Les salaires seraient trop élevés et, en particulier, les charges sociales trop fortes (...) La hiérarchie des salaires ne serait pas assez ouverte et le travail non qualifié trop rémunéré : ceci expliquerait que le taux de chômage soit plus fort pour les salariés peu diplômés ou peu qualifiés. Le chômage serait trop bien indemnisé ; ceci n'inciterait pas les chômeurs à rechercher activement un emploi et freinerait la baisse des salaires en période de récession. Les licenciements seraient trop difficiles ; les horaires ne seraient pas assez flexibles. Il faudrait donc déréglementer le marché du travail, supprimer le salaire minimum, réduire les prestations sociales. » (Sterdyniak et alii 1994). Le néolibéralisme européen est donc un dogmatisme, pour lequel a été inventé le terme de « pensée unique ». Ce cadre rigide, même s'il se réclame de la flexibilité, laisse peu de place à une politique plus volontariste, par exemple de relance concertée.

Les obstacles à une relance européenne

L'un des grands paradoxes de la voie maastrichtienne est qu'elle prétend aller vers l'unification mais qu'en réalité elle **réduit les possibilités de politique coordonnée**. Même des mesures, qui dans un autre cadre et avec d'autres rapports de force, pourraient être prises par chaque gouvernement sont en réalité hors d'atteinte malgré les discours. On peut citer la taxe dite de Tobin sur les capitaux spéculatifs, la coordination des politiques commerciales, voire une réduction du temps de travail généralisée. Mais la plus significative concerne la relance concertée. Malgré des sommets comme celui d'Edimbourg, malgré des déclarations renouvelées, l'incapacité de l'Union européenne à mener une politique de relance est patente, surtout après la récession du début des années quatre-vingt-dix qui s'est étendue à l'ensemble de l'espace néolibéral sans se voir opposer la moindre velléité de politique contra-cyclique. A priori, c'est pourtant à cela que devrait servir la construction européenne. Il est donc particulièrement important d'analyser les obstacles qui viennent s'opposer à une politique parée de toutes les vertus. Elle semble en effet apporter une réponse adéquate à la récession actuelle où la faiblesse de la demande joue un rôle central que personne ne conteste ; elle semble pouvoir éviter les inconvénients d'une relance isolée en se situant d'emblée au niveau d'une Union intégrée relativement peu ouverte au commerce extérieur.

La première raison pour laquelle cette voie est en réalité bouchée est que les conditions de mise en oeuvre d'une telle politique ne sont pas réunies : elle implique un degré de concertation et de légitimité des instances supranationales bien supérieur à ce qui existe aujourd'hui. Pour que la relance réussisse, il faudrait que tous les pays acceptent de démarrer en même temps, de manière coopérative. Faute de quoi, c'est le pays qui relancerait le premier qui aurait perdu, puisque ses voisins bénéficieraient, à travers le commerce intra-européen, de cet effort initial. Une telle situation relève de la théorie des jeux (qui est souvent un moyen compliqué pour décrire des choses assez simples) et ne remet pas en cause la désirabilité abstraite d'une telle relance : toutes les simulations montrent que son effet serait positif, même du point de vue, étroit, des seuls critères retenus par Maastricht. Mais, ce qui manque, finalement c'est l'acceptation des règles et la reconnaissance commune de l'arbitre. On pourrait évidemment contourner cet obstacle si la Communauté disposait

d'un budget suffisamment important pour qu'elle puisse mener en tant que telle cette relance. Ce n'est pas le cas, et c'est d'une certaine manière vouloir mettre la charrue avant les boeufs que de demander l'augmentation du budget communautaire pour pouvoir ensuite relancer.

On se heurte alors à un second obstacle, qui réside dans la priorité accordée de fait à l'austérité budgétaire et sur laquelle on reviendra plus bas. Mais il faut insister ici pour dire que ces éléments d'explication ne suffisent pas entièrement. Il y a aujourd'hui, dans l'application du credo néolibéral une part d'irrationnel, d'obstination contre-productive, qui relève d'un pur fétichisme financier, au-delà même de la défense bien comprise des intérêts des rentiers. Une relance serait pourtant le meilleur moyen de réduire les déficits et de pousser les taux d'intérêt à la baisse, mais on s'obstine à inverser les déterminations et à vouloir rétablir l'équilibre budgétaire et baisser les taux avant d'envisager, dans une étape ultérieure qui ne semble pas vouloir venir, une politique plus dynamique.

Reste de toute manière un obstacle encore plus décisif, qui renvoie à notre analyse fondamentale de la crise, et qui apparaît bien quand on examine les différents projets en matière d'investissement. Le Livre blanc se donne comme objectif central de stimuler l'investissement qui devrait passer de 19 % du PIB à environ 23 ou 24 %. Les chiffrages du patronat sont très voisins, puisqu'ils évaluent à 4 % du PIB le supplément d'investissement nécessaire au soutien de la croissance. Toute la question est alors de savoir sur quoi porteraient ces investissements. Le Livre blanc prévoit de dépenser, d'ici à l'an 2000, 250 milliards d'écus dans les réseaux de transports, 150 milliards d'écus dans les télécommunications, et 174 milliards d'écus dans les grands projets environnementaux. Ce rôle central imparti aux réseaux transeuropéens est également une idée-force du rapport de la Table ronde patronale.

La conception de fond qui sous-tend cette orientation apparaît mieux quand on la rapproche des propositions avancées par un groupe d'économistes réunis autour de Jacques Drèze et Edmond Malinvaud, qui privilégient des investissements ciblés vers des secteurs où les besoins ne sont pas satisfaits, comme le logement social, la rénovation et le transport urbain ; les réseaux transeuropéens sont cités, mais avec une réserve quant à leur « valeur sociale ». Les mêmes privilégient le principe de subventions à l'emploi qui consiste « à approuver des projets spécifiques, et à verser une subvention proportionnelle au contenu en travail de ces projets (...) Une telle approche semble nécessaire si l'on souhaite concentrer les subventions sur des projets qui, sinon, n'auraient pas été mis en oeuvre, et qui soient porteurs d'un rendement social adéquat » (Drèze et Malinvaud 1993). Cette redécouverte de la planification, dans la mesure même où elle émane d'économistes orthodoxes, révèle la profondeur de la crise du système capitaliste.

Ce débat entre experts a l'intérêt de montrer qu'il existe deux conceptions au moins de la relance européenne. D'un côté, la relance dure, centrée sur les besoins en infrastructures déterminés par le patronat, et entérinée par Delors à grands coups d'hymnes à la société « communicationnelle ». De l'autre, une relance douce, fondée sur la satisfaction des besoins élémentaires, financée de manière planifiée en fonction de la « valeur » ou du « rendement social » des différents projets. On voit bien où vont spontanément les préférences du système, et l'on comprend qu'il ne suffira pas de manifestes d'économistes - aussi prestigieux fussent-ils - pour imposer à un système économique étriqué et crispé sur ses critères d'autres modalités de fonctionnement.

La chape de plomb de l'austérité budgétaire

Pour les années à venir, l'obstacle principal à une relance concertée résulte de la montée des déficits publics qui, dans tous les pays, ont plus ou moins largement dépassé les 3 % fatidiques fixés comme critère par Maastricht. La France en est officiellement à 5 % mais, compte tenu des artifices de présentation, la réalité se situe certainement au-dessus. Pour l'ensemble de l'Union européenne, on dépasse les 6 %, c'est-à-dire le double de la norme maastrichtienne. Les dettes publiques en viennent à représenter des pourcentages importants du PIB, et elles tendent à s'accroître rapidement, dans la mesure où elles sont autoentretenu en raison du niveau des taux d'intérêt.

Les causes d'un tel mouvement, qui va tellement à l'encontre du projet maastrichtien, renvoient en partie aux effets conjoncturels de la récession : les dépenses demeurent relativement inertes à la conjoncture, qui marque au contraire fortement le profil des recettes. Sur la période de récession, entre 1990 et 1993, les dépenses budgétaires en Europe ont augmenté, passant de 47,8 à 52,1 % du PIB alors que les recettes passaient dans le même temps de 44,2 à 45,8 % du PIB. Mais il ne s'agit pas seulement de profil conjoncturel ; sur longue période aussi, on constate que les dépenses publiques (prises au sens large, c'est-à-dire en y incluant la protection sociale) manifestent de fortes inerties sociétales qui s'opposent dans la pratique à l'application de politiques néolibérales visant au « retrait » de l'Etat. En 1994, les ressources courantes des administrations publiques représentaient un pourcentage du PIB supérieur de six points à ce qu'il était en 1978.

Il est curieux de constater combien sont rares les études cherchant à comprendre les raisons du dérapage budgétaire et de l'envol de la dette (à l'exception notable de Creel et Sterdyniak 1995). C'est pourquoi, il n'est pas inutile ici de détailler l'exemple français sur la période 1987-1994 qui correspond à un cycle assez homogène. Le déficit de l'Etat représente 2,3 % du PIB en 1987 et termine à 5 % en 1994. On peut facilement vérifier que ce dérapage ne correspond pas vraiment à une augmentation des dépenses courantes (fonctionnement et transferts), dont l'évolution ne fait que suivre la conjoncture. Leur part dans le PIB commence donc par baisser de plus de deux points entre 1987 et 1991, durant les années de croissance plus soutenue. Puis vient la récession et cette part augmente pour fléchir de nouveau avec la reprise de 1994. Au total, on passe de 20,4 % à 19,2 % du PIB. L'idée souvent suggérée selon laquelle l'Etat tendrait à accroître indéfiniment sa « ponction » est donc fausse.

La cause du « dérapage » renvoie fondamentalement au recul des recettes, qui représentent 19,8 % du PIB en 1987, et seulement 16,9 % en 1994. Cette évolution est liée en partie à la montée des transferts de recettes fiscales vers les collectivités locales, de telle sorte que l'on observe une stagnation si l'on raisonne sur l'ensemble des administrations publiques. Un tel tassement s'explique à son tour par la défiscalisation néolibérale qui allège en priorité les impôts directs. Ce mouvement est progressif, et peu sensible à la conjoncture : il s'agit d'une tendance de fond qui ne correspond en rien à l'imagerie antiétatique délibérément diffusée. Sur ce dérapage initial vient se greffer l'inexorable montée des intérêts de la dette de l'Etat qui passent de 1,7 % à 2,7 % du PIB entre 1987 et 1994. Simultanément, la dette explose en raison d'un effet de boule de neige, que les pays du Tiers Monde ont appris à connaître dans le passé, et qui consiste à s'endetter pour payer des intérêts qui sont ainsi alimentés par cette dette supplémentaire. La politique du franc fort vient par ailleurs accélérer le mécanisme en portant les taux d'intérêt à des niveaux extrêmement élevés.

Le processus de « socialisation rampante » (Vincent 1992) qui avait vertueusement accompagné l'expansion de l'Age d'or n'a donc pas été significativement infléchi par l'entrée dans la phase de l'Austérité. La croissance des prélèvements obligatoires ne correspond pas à une corruption bureaucratique de l'économie de marché, mais à la montée d'aspirations populaires et légitimes tenant à la sécurité sociale au sens large et à la mise à disposition de services publics. Ce dispositif

ne convient plus aux exigences du capital aujourd'hui mais sa vitesse de démantèlement est très faible et s'inscrit dans les statistiques du déficit budgétaire.

Tout cela revient à dire que, pour financer les budgets, on préfère emprunter auprès des « riches » plutôt que de leur faire payer l'impôt. C'est une situation d'iniquité fiscale qui n'est pas nouvelle historiquement mais qui vient redoubler la pression au déficit en raison du niveau des taux d'intérêt. C'est un phénomène que l'on observait d'habitude dans des pays du Tiers monde où la faiblesse fiscale de l'Etat et la nécessité de maintenir des taux d'intérêt élevés débouchaient vers un gonflement autoentretenu du déficit. Le fait que le taux d'intérêt réel soit supérieur au taux de croissance implique, toutes choses égales par ailleurs une augmentation de la part des charges d'intérêt dans le budget. Notons au passage que les rentiers gagnent sur les deux tableaux, en étant dispensés d'impôts, et en empochant les intérêts des emprunts que les Etats ont été obligés de faire auprès d'eux, à des taux d'intérêt sans précédent dans l'histoire du capitalisme.

Cette situation exprime l'une des contradictions majeures du néolibéralisme, qui ne peut au fond être dénouée autrement que par une fuite en avant, ce qui explique aussi bien l'obstination des officines chargées de dessiner les politiques que la vanité des appels au bon sens et à la relance concertée. Il ne s'agit évidemment pas de débats techniques sur la bonne politique économique à mener, mais de l'expression de conflits d'intérêts qui opposent de façon médiée, mais terriblement concrète dans leurs implications, les différentes catégories sociales. S'il fallait résumer d'une formule ce qui se joue là, ce serait : revenu des rentiers contre protection sociale.

L'intangible principe de l'austérité salariale

Le maintien du taux de chômage à un niveau élevé a au moins un mérite, comme l'explique l'OCDE dans ses *Perspectives économiques* de juin 1994 : « les hausses salariales sont restées modérées dans la zone de l'OCDE, reflétant dans une certaine mesure la persistance de taux élevés de chômage ». C'est pourquoi les gouvernements s'accordent de fait sur le maintien de l'austérité salariale. Le rapport économique pour 1993 de la Commission européenne l'écrit noir sur blanc : « l'amélioration de la rentabilité est donc essentiellement à attendre de la poursuite d'une progression modérée des rémunérations réelles par rapport à la productivité du travail ». Le Livre blanc de la Commission déclare quant à lui qu'une progression du salaire réel inférieure d'un point à celle de la productivité « pourrait constituer une règle empirique acceptable » (Delors 1993). Ce nouveau recul de la part des salaires dans la valeur ajoutée serait la condition d'une relance de l'investissement puis de la croissance. Mais cet enchaînement vertueux n'a pas fonctionné comme prévu : en une dizaine d'années, le partage du revenu s'est modifié d'environ sept points en faveur du revenu du capital, l'indice de rentabilité a augmenté d'un tiers, sans que le ratio investissement/PIB ne montre une semblable tendance à la hausse.

Si l'on table ainsi sur une austérité budgétaire affirmée et sur une modération salariale persistante, on peut en fin de compte se demander d'où viendra la demande : l'Europe peut-elle compter sur la demande extérieure comme moteur principal de la reprise ? Ne faut-il pas se poser la question d'un autre partage des gains de productivité plus favorable à l'emploi, ou plutôt d'un retour à la norme d'une part salariale constante ? Sinon, comme l'indiquait l'OFCE dès juillet 1994, « le risque est ici que la reprise, soutenue initialement par les remises à niveau nécessaires de l'appareil productif, ne débouche pas sur une croissance durable faute d'une expansion continue de la consommation. La croissance des années 1994 et 1995 pourrait alors épouser uniquement le mouvement du cycle de l'investissement et retomber rapidement » (OFCE 1994). Et, compte tenu des données que l'on vient d'évoquer rapidement, il est possible d'étendre au niveau européen la question que l'OFCE avance

pour la France : « La question du partage entre salaires et profits devrait toutefois venir rapidement sur le devant de la scène. Les mécanismes de marché peuvent en effet s'avérer insuffisants pour rapprocher les évolutions des rémunérations réelles de celles de la productivité du travail, ce qui serait certainement souhaitable à moyen terme. La nécessité d'une politique active des revenus pourrait alors apparaître. Elle s'opposerait évidemment au principe établi dans les années quatre-vingt, de la primauté des échelons décentralisés de négociation salariale » (OFCE 1994). Ces interrogations correspondent bien au retournement de conjoncture qui se dessine au début de 1996.

Des emplois forcément précaires

L'Europe maastrichtienne devrait rester longtemps celle du chômage et de la précarité. Tous les textes de référence comme le Livre blanc refusent explicitement la seule voie réellement créatrice d'emplois, à savoir la réduction généralisée du temps de travail. Au contraire, l'idée que le salaire doit augmenter moins vite que la productivité est présentée comme une norme : autrement dit, la part des salaires doit continuer à baisser et les inégalités à se creuser.

Le Livre blanc insiste par ailleurs sur l'idée qu'il n'existe pas de remèdes miracles : « ni le protectionnisme, ni la fuite économique en avant, ni la baisse généralisée des durées du travail, ni la partage du travail, ni la diminution drastique des salaires, ni des coupes sombres dans la protection sociale pour nous aligner sur nos concurrents des pays en voie de développement » ne représentent des solutions viables. Mais il se fixe en même temps comme objectif de faire significativement reculer le chômage en Europe, grâce à la création de 15 millions d'emplois. Toute la question est de savoir comment il entend atteindre cet ambitieux objectif.

Les exercices menés à l'occasion délivrent un message assez ambivalent, que l'on retrouve point par point dans un document plus récent de la Commission, adopté en octobre 1995. En premier lieu, le prolongement des tendances actuelles conduit à moyen terme à un enlèvement, voire à une aggravation de la situation sur le marché du travail, telle que la mesure le taux de chômage. L'horizon semble donc gravement bouché, et la crise sociale n'a aucune raison de ne pas s'approfondir. Et pourtant, une amélioration radicale de cette situation n'apparaît pas complètement hors de portée : des modifications relativement marginales de la croissance et de la productivité transforment assez sensiblement les projections.

Les principaux résultats chiffrés disponibles sont les suivants. Dans le cas d'une croissance médiocre de l'ordre de 1,8 %, aucun emploi ne serait créé et le taux de chômage européen dépasserait 14 % en l'an 2000, soit 21 millions de chômeurs pour l'ensemble de la Communauté.

Si l'emploi augmentait entre 1995 et 2000 à la même vitesse que sur la période 1980-1991 (soit environ 0,5 % par an), cela conduirait en l'an 2000 à un taux de chômage à peu près inchangé, de 11,8 %. Il faut donc une progression de l'emploi d'au moins 1 % pour aboutir à une baisse significative du taux de chômage.

Avec l'hypothèse plus optimiste du Livre blanc (+2 % d'emplois par an), on obtient 144 millions d'emplois en l'an 2000, soit environ 15 millions de plus qu'aujourd'hui, et le taux de chômage baisse très significativement à un niveau de 5 % de la population active. Il faut cependant interroger cet optimisme du Livre blanc qui parle constamment de « croissance plus riche en emplois ». La difficulté majeure est bien de créer 2 % d'emplois avec 3 % de croissance, ce qui correspond à un ralentissement de la productivité par tête.

Un tel scénario soulève inmanquablement l'objection de la compétitivité : comment concilier une moindre croissance de la productivité et une amélioration de la compétitivité ? Le Livre blanc met lui-même le doigt sur cette difficulté quand il écrit : « le revenu tiré des gains de productivité dans la production des biens ne sera pas suffisamment élevé pour financer la création d'emplois dans le reste de l'économie. Tout nouveau gain devra désormais résulter d'une meilleure productivité dans le secteur des services lui-même ». C'est une première contradiction.

Une autre surgit, si on se rappelle que le Livre blanc préconise une progression du salaire réel inférieure d'un point à celle de la productivité. Dans la mesure où la productivité n'augmenterait que de 1 %, cette règle revient à dire que le salaire réel ne doit pas augmenter. Une telle configuration, qui suppose une croissance de l'emploi de 2 %, représente une rupture très nette avec un mode de formation des salaires qui obéit jusqu'ici à la logique de la fameuse « courbe de Phillips », toute reprise de l'emploi s'accompagnant de gains salariaux. Même si l'on admet ce tournant, on se trouve face à une nouvelle difficulté : la masse salariale augmente en fonction des emplois créés, donc de 2 %, et la croissance est de 3 %. Comment combler durablement cet écart ? Pourquoi le taux d'investissement passerait-il à la vitesse supérieure si l'ensemble de la demande salariale européenne n'augmente que de 2 % ? Compter sur la seule rentabilité revient à reproduire l'erreur de perspective qui a empêché de voir venir le retournement violent de l'investissement au début des années quatre-vingt-dix.

Le Livre blanc cherche pourtant à apporter une réponse à la lancinante question des débouchés. Il renvoie ainsi à une réforme des services publics « visant à dissocier les différentes fonctions des autorités publiques en ce qui concerne la fourniture de ces services, en tant qu'entités chargées de la production, de l'achat et de la réglementation, dans des secteurs tels que la santé publique et les télécommunications ». Ces réformes « devraient permettre de mieux répondre aux besoins des utilisateurs en réduisant le coût budgétaire de ces services et en développant les débouchés potentiels ». Il s'agit donc, semble-t-il, de remettre la santé publique et les télécommunications aux « forces du marché ». Mais on ne voit pas très bien comment un tel processus de privatisation pourrait en soi fournir à la Communauté « un cadre adéquat pour la création de débouchés ». On aurait plutôt tendance à voir dans cette déréglementation une source supplémentaire de suppressions d'emplois. Cet aspect concerne particulièrement la France, avec sa tradition d'un secteur public important. Avec Maastricht, Air Inter, La Poste, France Télécom, SNCF, EDF sont sur la sellette. De nombreuses directives de la Commission, comme la règle de l'accès des tiers au réseau, visent explicitement au démantèlement de certaines entreprises publiques, selon le principe suivant : une société vend un service (transports, télécommunications, électricité, eau), et c'est une autre qui gère l'infrastructure en accueillant sur le réseau des opérateurs concurrents.

L'impact de ces éventuelles privatisations a été évalué par un réseau d'organismes de prévision de six pays (Proissl 1994). Le nombre de sociétés privatisables s'élève en Europe à 120. Elles totalisent 3,5 millions d'emplois et réalisent un chiffre d'affaires de 400 milliards d'écus (en France 21 sociétés représentent 1,2 million de salariés et un CA de 160 millions d'écus). Les suppressions d'emploi atteindraient 290 000 en France, 180 000 en Italie et 140 000 en Allemagne, soit un total européen de 800 000 emplois. Ces résultats ont été obtenus en extrapolant l'effet des privatisations réalisées en Grande-Bretagne, où l'effectif des sociétés concernées est passé de 736 000 salariés en 1980 à 455 000 en 1993. Dans le cas français, les suppressions d'emplois potentielles sont évaluées à 70 000 dans l'énergie, 55 000 dans les télécommunications, 20 000 dans les banques et assurances, et le reste dans le secteur public nationalisé (Rhône-Poulenc, Renault, Aérospatiale, Snecma, Usinor-Sacilor et Pechiney).

Les modalités de création des 15 millions d'emplois promis demeurent donc une énigme, dont la clé ne peut se trouver que dans le rôle spécifique que l'on entend faire jouer à une forme très particulière de réduction de la durée du travail. Certes, le Livre blanc procède par dénégation en affirmant que l'orientation proposée « implique des changements importants, mais pas une déréglementation pure et simple des marchés du travail en Europe ». Mais une lecture attentive permet de dessiner au moins en creux une réponse plus globale, qui met en jeu la durée du travail. Le Livre blanc analyse la contribution de la réduction de la durée du travail aux créations d'emploi au cours des années quatre-vingt et propose d'avancer dans cette voie, en formulant un premier objectif, qui est « de reconnaître les changements qui sont déjà en cours dans le marché du travail, notamment dans le domaine du travail à temps partiel ou variable et, en tenant compte de ces développements, de parvenir à une distribution plus large des emplois et des revenus. Cela implique une modification continue de la structure et du niveau du temps de travail pour s'adapter aux nouveaux besoins en matière d'organisation du travail et d'emplois ». Il s'agit bien « d'accroître le nombre d'emplois pour des niveaux donnés de production » tout en refusant « une démarche contraignante venant du sommet, visant à introduire une semaine de travail plus courte par la voie législative ».

La variable d'ajustement permettant de créer plus d'emplois avec la même croissance est donc bien la réduction de la durée du travail, mais sous la forme d'une extension du travail partiel ou « variable ». L'ensemble des contradictions à laquelle se voit soumise l'Europe de Maastricht débouche donc sur un projet d'essence néolibérale qui revient à étendre la sphère de la précarité afin de créer des emplois ... à mi-temps. Ce constat confirme que la réduction du temps de travail est bien au coeur de la question sociale en Europe, mais qu'elle s'oppose frontalement à la logique de Maastricht.

TROISIEME PARTIE

LES LENDEMAINS DE LA CRISE

CHAPITRE 6

LES CHEMINS DE TRAVERSE

La crise du travail ébranle toutes les certitudes et conduit à une remise en cause fondamentale des références datant de l'« Age d'or » du capitalisme, associées notamment à l'Etat-providence et au plein emploi. Du point de vue des néolibéraux, les choses sont parfaitement nettes : le plein emploi est dorénavant hors d'atteinte, et l'Etat-providence trop coûteux. La concurrence mondialisée exige de renoncer à ces vieilles lunes. Malgré les efforts pour présenter ces recettes comme ouvrant la voie à une nouvelle modernité, il est de plus en plus clair qu'il s'agit en réalité d'un impressionnant retour en arrière. Parallèlement, on voit aussi se développer des analyses extrêmement diversifiées sur « la fin du travail », et les conclusions qu'il faut en tirer quant à l'organisation sociale. Il y a là un débat très riche, touffu, et il faut évidemment se garder des raccourcis, encore plus des amalgames. Mais il faut aussi s'y retrouver, et nous voudrions ici proposer quelques points de repère.

La fin du plein emploi ?

Le socle commun à beaucoup de constructions est l'idée selon laquelle le plein emploi est désormais un objectif obsolète, et même une illusion, pour reprendre le titre d'un texte du Centre des Jeunes Dirigeants (CJD 1994), très représentatif de ce discours. Son point de départ semble faire écho à notre thèse sur l'exceptionnalité de l'« Age d'or » : « Notre culture la plus immédiate s'enracine dans la période de l'après-guerre, celle des Trente Glorieuses où le plein emploi permettait de donner une place à chacun dans la société, de dépasser la contradiction entre l'économique et le social et de réguler les rapports entre la société et l'entreprise. Cette situation nous a fait prendre pour 'Règle' ce qui n'a jamais été qu'une exception historique ». On ne résistera pas ici à la tentation de rapprocher cette prise de position de ce qu'écrivait, il y a un quart de siècle, le grand théoricien de la croissance, sir Roy Harrod : « Le plein emploi plus ou moins intégral devrait être considéré maintenant comme un aspect institutionnel de l'économie britannique (...) [il] semble avoir une qualité d'autoreproduction (...). Avec le développement futur de la conscience sociale, il pourrait bien se vérifier que par un changement de certains arrangements institutionnels, le plein emploi absolu soit assuré de manière permanente » (Harrod 1969). A l'époque, un économiste hétérodoxe qui se serait risqué à suggérer que les contradictions capitalistes continuaient à agir se serait fait rire au nez. Aujourd'hui, et avec la même assurance, on le regarde de haut pour cet attachement quasi-conservateur à un plein emploi passé de saison

Le droit à l'emploi est nié au nom de notre chute dans la modernité. Ainsi le rapport du groupe emploi du XIème Plan prend acte de ce que cette conjoncture a de résolument nouveau : « La période est révolue pour longtemps d'une économie en pleine croissance qui non seulement assurait le plein emploi de la population active, mais ne pouvait continuer son mouvement qu'en faisant appel à de nouveaux travailleurs (...) Le plein emploi ne constitue qu'une frontière entre deux types de situations concrètes : le sur-emploi, qui se résout par le recours à de nouveaux actifs, et le sous-emploi, en face duquel il n'est pas de solution symétrique » (CGP 1993b).

Mais comment expliquer ce grand basculement ? Là réside la question-clé : pourquoi ce qui était possible il y a vingt-cinq ans, devient impossible dans une économie qui a pourtant continué à croître dans l'intervalle ? Qu'est-ce qui conduit à placer le plein emploi hors d'atteinte de la politique économique ? Les explications sont extrêmement courtes. Le texte du CJD se contente de

constater ce changement : « Force est de constater que ce modèle n'est plus opérant aujourd'hui. Le progrès social parvient de plus en plus difficilement à rattraper le progrès économique et technique. » Force est de constater aussi qu'il n'y a là aucun principe explicatif ! Qu'il y ait une scission de plus en plus marquée entre progrès social et progrès économique, c'est une évidence, mais quelles en sont les racines ? Si on ne répond pas à cette question, il manque un maillon décisif dans l'argumentation qui devient alors simple pétition de principes. Le même texte parle un peu plus loin d'une « contradiction perpétuelle entre le libéralisme et l'interventionnisme de l'Etat. Système qui a peut-être donné d'excellents résultats dans le passé, mais qui fait aujourd'hui de l'emploi sa principale victime ». Il y a là un début d'interprétation que l'on pourrait s'amuser à transcrire en termes marxistes, pour montrer que le chômage est effectivement le produit d'un système fondé sur l'appropriation privée des moyens de production, qui entre forcément en contradiction avec les « arrangements » visant à mettre en place un semblant de régulation sociale. Mais cela n'implique pas pour autant que le plein emploi soit devenu en tant que tel une vieille lune. C'est certainement quelque chose que le capitalisme contemporain ne réussit plus à garantir, cela n'en fait pas forcément une antiquité. La démonstration n'est pas probante.

Emploi et activité : la dissociation du travail

L'étape suivante du raisonnement consiste à déplacer le problème et à y substituer une nouvelle affirmation : si le plein emploi est hors d'atteinte, c'est parce que la logique du travail salarié est aujourd'hui dépassée. Il y a là un point absolument essentiel que l'on retrouve par exemple dans le texte déjà cité du CJD qui « invite l'entreprise, et la société dans son ensemble, à s'interroger d'abord sur le sens du travail dans la vie des hommes, à repenser le rapport de l'homme au travail et la vision que chacun se donne de sa place dans la société ».

On se trouve alors devant une distinction fondamentale entre emploi et activité, qui définit deux logiques : « La première, que nous appellerons logique de l'emploi salarié, confond le travail et l'emploi. Elle prône une régulation du système par une série de mesures qu'il nous faudrait accepter afin que le plus grand nombre de personnes puisse avoir accès à l'emploi salarié. La seconde, logique de l'activité, est plus novatrice. Elle opère une distinction entre le travail et l'emploi. A l'heure où les modèles existants s'effondrent les uns après les autres, elle imagine un mode de régulation basé sur la remise en cause des fondements mêmes de notre société ». Cette approche revient au fond à dédouaner l'entreprise de sa fonction d'offrir des emplois en nombre suffisant : « notre intuition, de longue date, est qu'il n'est aucune mesure, aucun plan anti-chômage qui puisse permettre aux entreprises d'assurer le retour au plein emploi dans notre société ». Il suffirait donc d'apprendre à gérer cette césure entre emploi et activité, et à remettre en cause une définition homogène de la notion même de travail.

Parmi les distinctions possibles entre diverses acceptions du travail, l'une des plus significatives est celle que Gorz opère entre « travail hétéronome » et « travail autonome ». La sphère de l'hétéronomie regroupe « l'ensemble des activités spécialisées que les individus ont à accomplir comme des fonctions coordonnées de l'extérieur par une organisation préétablie » (Gorz 1988) alors que celle de l'autonomie est celle de la liberté. La double nature du travail salarié comme travail aliéné, mais aussi comme activité assurant une intégration sociale et une reconnaissance même dominée, est considérée comme irréductible et se déplace en une partition physique entre travail et hors travail. Ce schéma analytique est étroitement imbriqué avec un postulat plus normatif que Gorz a ramassé en une formule lapidaire : « Contrairement à ce que pensait Marx, il est impossible que l'individu coïncide totalement avec son être social » (Gorz 1988). A partir de ce postulat, le raisonnement de Gorz se déroule avec logique : la sphère de l'« hétéronomie », celle de

la nécessité, des activités salariales et marchandes tend à se réduire, à cause du développement de la productivité, de telle sorte que le domaine du capitalisme se rétrécit peu à peu. Mais il n'est pas vraiment possible de le faire fonctionner autrement et son dépassement ne peut résulter que de l'expansion progressive de la sphère du travail « autonome », celle de la liberté. C'est ce dualisme nouveau qu'il faut aider à mettre en place : il s'agit de réduire la « sphère de la nécessité », faute de pouvoir la supprimer, et de subordonner la sphère de l'hétéronomie à celle de l'autonomie : « La première assure la production programmée, planifiée, de tout ce qui est nécessaire à la vie des individus et au fonctionnement de la société, le plus efficacement et donc avec la moindre consommation d'efforts et de ressources. Dans la seconde, les individus produisent de façon autonome, hors marché, seuls ou librement associés, des biens et services matériels et immatériels, non nécessaires mais conformes aux désirs, aux goûts et à la fantaisie de chacun ».

Autrement dit, l'émancipation du travail, dans le travail, est une utopie. Comme le résume Méda : « le travail ne pourra plus être un lieu d'autonomie, parce que cette rationalité est construite autour de la mise en valeur du capital et non de l'homme et qu'elle pousse à toujours plus diviser, bureaucratiser et priver de sens le travail. » (Méda 1995b) Le travail hétéronome est donc forcément aliéné (privé de sens), et tout ce que l'on peut faire, c'est de le réduire au maximum, pour développer, à côté du salariat, dans la sphère du travail autonome - c'est à dire « hors travail »- les conditions de la libération humaine.

La perte de centralité du travail

Poussée jusqu'au bout, cette conception dualiste peut conduire à des postions absurdes dont les analyses de Sue (1994) sont une parfaite illustration. Sa méthode est simple et part du constat suivant : « pour l'individu « moyen » dont le temps de travail ne représentait déjà plus que 18 % du temps éveillé en 1980, on approche les 14 % en 1990 (...) Le temps de travail pour une journée moyenne en 1986, réparti sur la population âgée de 15 ans et plus, est de 2h 31'. Voilà ce qu'objectivement, du point de vue de sa durée, représente le temps social dans la France d'aujourd'hui. Il est des chiffres qui sont par eux-mêmes une véritable révolution ». On retrouve le ton du grand initié, pour annoncer une « révolution » à des salariés qui ne se rendaient pas compte qu'ils ne travaillaient que 11 % de leur temps. « Incontestablement, au plan qualitatif, le temps libre est devenu rapidement le temps dominant dans la structure des temps sociaux. Si rapidement que l'on n'a toujours pas pris la mesure du phénomène, véritable révolution, révolution dans les temps sociaux. Pour la première fois dans l'histoire, les individus et non plus une petite minorité, dans les sociétés postindustrielles tout au moins, ne sont plus soumis au contrôle direct et le plus souvent oppressif d'une institution déterminée ».

On croit rêver et c'est aussi l'impression de Zarifian, qui relève avec soin la quadruple négation que recouvre cette idéologie du temps libre : « Négation de l'hétérogénéité des populations (...) Ce raisonnement sur un individu moyen est la plus belle négation de l'existence même de rapports sociaux, négation de l'approche sociologique elle-même, menée de l'intérieur même de la sociologie ; (...) négation de l'importance sociale et personnelle des rythmes de la biographie : calculer une journée moyenne, en fusionnant les différents âges de la vie est une absurdité (...) en ce qu'elle nie radicalement l'existence concrète objective et le vécu subjectif du temps ; (...) négation du travail domestique ; (...) négation du caractère structurant du temps professionnel comme du temps domestique » (Zarifian 1995).

Ces bévues doivent être rapprochées de la leçon que Sue prétend donner aux partisans de la réduction du temps de travail : « Tout d'abord, et contrairement à un slogan facile pour

manifestations, on ne partage pas aussi facilement le travail que le pain. Certains emplois exigent une technicité et une expérience qui ne se trouvent pas si aisément sur le marché actuel du travail » (Sue 1993). Cette objection ne semble pas s'appliquer à l'emploi de sociologue et elle permet de pointer la vraie bévue arithmétique sur le travail. Celle-ci ne consiste pas tant à penser que toutes les heures de travail sont interchangeable, ce qui est une approximation légitime à court terme et une hypothèse correcte à moyen terme, pour les raisons évoquées plus haut. L'erreur magistrale est celle qui consiste à penser que toute heure de travail salarié en moins est gagnée au temps libéré, bref que toute forme de réduction du temps de travail est un processus en soi libérateur.

Sue a au moins l'intérêt, en poussant le raisonnement à l'absurde, de souligner ce problème social qui est la non-additivité ou plutôt la non-soustractivité des temps sociaux : la baisse du volume du travail salarié ne signifie pas que les rapports sociaux capitalistes s'effacent mécaniquement devant d'autres formes de lien social, libérées du joug salarial. C'est un point absolument fondamental dont l'oubli rend possible des convergences « contre nature ». Autour de ce postulat peuvent en effet se retrouver certains courants de l'ultra-gauche qui entendent construire le communisme par simple dépérissement du salariat, en marge d'un capitalisme dont la sphère d'expansion se rétrécit : l'idée de créer des emplois par réduction du temps de travail serait au fond réactionnaire dans la mesure où elle ne conduirait qu'à prolonger la durée de vie d'un système économique moribond. Il existe une version tiers-mondiste et anti-productiviste de cette position qui mythifie le secteur informel des pays du Sud comme la préfiguration d'un autre type d'organisation sociale. Pour tous ces courants, le point de rencontre est au fond le suivant : tout recul du salariat est un progrès vers la libération du travail. C'est pourquoi le CJD recopie presque à la lettre certaines formules de Gorz. Il suffit de remplacer travail hétéronome par emploi, et travail autonome par activité, ce qui n'est pas vraiment forcer le sens de cette distinction, pour déboucher sur une apologie de l'activité. Il faut, nous dit-on, « se libérer de la stricte notion d'emploi pour retrouver le vrai sens du travail, conçu comme source d'accomplissement et de lien social et de subsistance pour l'homme ». On pourrait multiplier les références montrant que ce discours est devenu un lieu commun, et qu'il est en passe de devenir une nouvelle exigence, comme l'explique un patron : « Comme la carrière ne pourra plus être le seul critère de valorisation sociale, il faudra que les salariés trouvent d'autres centres d'intérêt qu'en consacrant moins de temps au travail productif proprement dit (...) La valeur travail ne serait plus la seule digne d'intérêt de notre société » (Guillen 1994). On retrouve donc sous de multiples formes la même thématique de la disparition du travail, que Minc avait esquissé il y a déjà quelques années. Voilà ce qu'il écrivait en 1982 : « A tout seigneur, tout honneur : c'est le travail, pierre angulaire du système économique, qui, nous l'avons vu, bascule. Concomitance, hasard heureux ou relation de cause à effet : au moment même où le travail productif classique se raréfie, il ne constitue plus une valeur exclusive. Le travail s'étirole, au moment où la valeur-travail vacille. » (Minc 1982).

La transition douce à une société post-industrielle ?

La théorie de la société post-industrielle a fleuri sous des formes très diverses. Elle constitue par certains aspects une variante de la thèse du déversement : dans sa version la plus simpliste, l'analyse consiste en effet à dire que l'on assiste à un transfert de l'activité humaine de l'industrie vers les services, analogue à celui qui a réduit le place de l'agriculture au profit de l'industrie. Mais en même temps, il ne s'agit pas d'un simple transfert, en ce sens que les services apparaissent comme porteurs de qualités particulières, la plus notable étant l'immatérialité. Nous entrerions dans une société où le travail de transformation de la matière serait peu à peu supplanté par des activités de circulation de l'information. La figure du prolétaire serait donc soumise à une double action dissolvante, l'ouvrier d'industrie occupant une place de plus en plus marginale dans

l'activité productive humaine, et l'application directe de l'effort physique à la transformation tendant elle-même à disparaître. Les notions de marchandises et de travail deviendraient de plus en plus floues.

Cette approche se combine le plus souvent avec une extrapolation idyllique des effets de ce que l'on a pu appeler la *Révolution du temps choisi*. Dans un livre collectif paru il y a plus de dix ans (Barsoc 1984), nous nous amusions à livrer un florilège de citations empruntée à différents auteurs. Nous les reproduisons ici, parce que leur ambiguïté fondamentale n'a pas changé :

1. « Entre le travail contraint et le loisir aliénant, la politique du temps vise à ouvrir un nouvel espace social, fait d'expérimentation, d'authenticité, de créativité » (Echange et projets 1980)

2. « Tel est l'enjeu fondamental de la réduction de la durée du travail : ouvrir l'espace, hors du salariat, d'une seconde vie de loisirs et d'activité, créatrice ou non de valeurs socialement utiles, mais ne nécessitant pas de capital, ne s'organisant pas selon les formes de l'entreprise, et qui pourra élargir la qualité de la vie, compensant et au-delà la stagnation de la consommation marchande » (Lipietz 1984)

3. « la réponse adéquate à la troisième révolution industrielle doit être révolutionnaire. Il s'agit de déclarer un nouveau droit de l'homme : le droit pour tout salarié de fixer son temps de travail comme il l'entend » (Albert 1982)

5. « Les frontières disparaissent entre le temps de travail structuré et les nouvelles formes d'activités et, chez un même individu, entre le travail subi, le travail voulu, le passe-temps » (Minc 1982).

Belle coïncidence en effet, si de cette crise du travail pouvait émerger un nouveau contrat social ! Il ne s'agit pas d'amalgamer ces diverses déclarations, mais de faire ressortir leur postulat commun qui porte sur le caractère quasi-automatique d'une sortie harmonieuse de crise, faisant en somme de nécessité vertu. Par delà leur diversité, ces positions suscitent forcément des réactions contradictoires. D'un côté, elles dissimulent mal la sinistre réalité du chômage et de la précarité : il y a bien peu de choix dans ce temps libre ! Peu de dépassement du salariat dans ce non-travail ! C'est faire injure aux vaincus de la société marchande que de vouloir, en plus, faire de leur écrasement le signe qu'une nouvelle société est en train de naître. Mais, d'un autre côté, on sent bien que ces analyses touchent juste, en ce sens qu'elle nous parlent, d'une certaine manière, de ce qui serait effectivement possible et se trouve à portée de main. Il faut donc les analyser de plus près.

Dans ce discours, les services occupent une place centrale, parce qu'ils apparaissent comme un réservoir d'emploi ou plutôt d'activité. C'est la grande idée d'un tiers secteur « d'utilité sociale » (ni privé, ni public) que d'autres appellent « économie solidaire ». Au-delà des nuances, le postulat de départ est qu'il existe une « nouvelle demande » correspondant à des besoins qui ne sont pas vraiment solvables. Pour y répondre, il faudrait étendre un réseau d'entreprises intermédiaires entre privé et public, dont, à défaut de débouchés rentables, la viabilité reposerait en partie sur de bas salaires et en partie sur des financements publics, par exemple sous forme d'exonérations fiscales et sociales. L'activité de ces entreprises serait consacrée à des travaux socialement utiles dont Lipietz dresse ainsi la liste : « ceux qui sont actuellement fournis à coût élevé (puisque non subventionnés) par certains secteurs de l'Etat-providence lui-même (soins de base aux malades, aide aux convalescents) ; ceux qui sont actuellement fournis par le travail contraint et gratuit des femmes ; ceux qui ne sont pas fournis du tout ou trop peu parce que ce serait trop cher

(amélioration de l'environnement, en particulier des quartiers pauvres, animation culturelle, etc.) » (Lipietz 1989).

Ce projet s'adapte de manière assez cohérente aux contraintes de rentabilité exposées plus haut, mais dans les limites contradictoires de toute segmentation. Il faut en effet que la faible productivité et la faible rentabilité d'un tel secteur ne viennent pas « contaminer » le noyau dur de l'économie marchande. Le tiers secteur ainsi défini ne peut que rester cantonné dans une situation dominée et risque de jouer en permanence un rôle de pression à la baisse sur la condition salariale des deux autres secteurs. Le projet de création d'emplois dans le cadre du « plan-banlieues » annoncé par le gouvernement Juppé entre parfaitement dans cette logique et, si l'on avait encore des doutes sur la nature du projet, le terme de « zone franche » les aura dissipés, en évoquant irrésistiblement ces libres marchés de force de travail à prix réduits que les pays du Tiers Monde offrent aux investisseurs internationaux.

Il faut donc s'interroger sur la racine économique de ce nouveau type de rapports sociaux, qui a bien été mise en lumière par Rosanvallon, à partir d'une distinction entre le secteur de la production et celui qu'il appelle secteur de soins. Dans le premier, les objets consommés sont porteurs d'économie de temps : « Si on achète une machine à laver qui coûte à peu près 150 heures de travail moyen, on économise environ 200 heures de travail par an ; le temps d'amortissement d'une machine étant 5 ans, on dépense 150 heures de travail pour économiser 1000 heures de travail domestique. Fonction de substitution productive qui se traduit par l'accroissement du temps libre » (Rosanvallon 1985). En revanche, dans le secteur des services, le temps consommé est égal au temps d'autrui : « Il ne s'agit plus de socialiser les tâches ménagères afin qu'elles absorbent moins de temps à l'échelle de la société ; il s'agit, au contraire, que ces tâches occupent le plus de gens et absorbent le plus de temps de travail possible, mais sous la forme, cette fois, de services marchands (...) Le développement des services personnels n'est donc possible que dans un contexte d'inégalité sociale croissante, où une partie de la population accapare les activités bien rémunérées et contraint une autre partie au rôle de serviteur » (Gorz 1988).

L'alternative fondée exclusivement sur les services risque fort d'impliquer une grave régression sociale. Dans le travail de « serviteur » il y a en effet quelque chose de plus que le simple rapport salarial, ce que Gorz exprime avec acuité : « Les prestations qui ne créent pas de valeur d'usage tout en faisant l'objet d'un échange marchand public sont des travaux serviles ou travaux de serviteur. C'est le cas, par exemple, du cireur de chaussures qui vend un service que ses clients auraient pu aussi bien se rendre eux-mêmes en moins de temps qu'ils n'en passent assis sur leur trône face à un homme accroupi à leurs pieds. Ils le paient non pour l'utilité de son travail mais pour le plaisir qu'ils éprouvent à se faire servir » (Gorz 1988).

Telle est bien la logique visible aujourd'hui, avec le développement des petits boulots et l'offensive contre les rigidités salariales, en l'occurrence le SMIC dans le cas français. Il s'agit de baisser le coût du travail dans les services, afin de rendre ceux-ci vendables à ceux qui bénéficient par ailleurs de la concentration des revenus. Les principes de ce modèle ont été formulés avec une particulière clarté par un document du Ministère de l'Economie : « Les entreprises exposées à la concurrence internationale doivent viser la productivité la plus élevée. Une politique de bas salaires risquerait de les laisser à la traîne du développement technologique. En revanche, dans les secteurs les moins exposés à la concurrence internationale, on peut pratiquer une politique de bas salaires plus favorables à l'emploi » (cité dans Husson 1991b). Un tel schéma fonde la nécessité d'un accroissement des inégalités, ce que le même document a le mérite d'explicitier en soulignant que les emplois de services aux ménages ne peuvent « être multipliés que si les salaires sont suffisamment bas pour maintenir des prix attractifs. Ils ne peuvent donc se développer que si les salaires y sont très

différents de ceux du secteur exposé (...). Cela signifie une dispersion des revenus importante et croissante comme aux Etats-Unis, ou même au Japon ».

Ce modèle peut être qualifié de « néodualiste », parce qu'il ne peut fonctionner qu'à condition que soit instituée une dissociation entre les deux secteurs, non seulement du point de vue de la productivité, mais aussi des salaires. C'est pourquoi d'ailleurs sa viabilité économique-sociale ne va pas du tout de soi (Husson 1992). En tout état de cause, il représente de cause en cause une régression à propos de laquelle André Gorz parle à juste titre de « contre-économie tertiaire », pour souligner qu'une « division sociale des tâches complètement absurde est ainsi mise en place (...) Seule la persévérance obstinée dans l'idéologie du travail empêche les partisans de ce modèle de voir que si tout le monde travaillait moins, tout le monde pourrait assumer ses propres tâches domestiques ET gagner sa vie en travaillant. » (Gorz 1988). C'est le calcul économique capitaliste, sur la base du temps de travail salarié, qui est remis en question aujourd'hui, de manière si profonde qu'il est possible d'affirmer aujourd'hui que pour se perpétuer le capitalisme a besoin de faire marche arrière sur le chemin de l'égalité sociale.

Les fausses continuités

C'est dans ce contexte que s'est engagé un débat multiforme, hésitant, contradictoire, sur les moyens de sortir de manière progressiste de l'impasse dans laquelle s'enfoncé le capitalisme. Le rapprochement entre les potentialités que comporte la situation objective actuelle, et la réalité sociale qui se met en place depuis de longues années, est une énorme source d'hésitations, de doutes et d'interrogations. Comment comprendre que les « bonnes nouvelles » se transforment en catastrophes ? La première façon de répondre à cette question consiste à dire que les bonnes nouvelles n'ont pas été suffisamment entendues. Autrement dit, qu'il suffirait d'avoir un regard suffisamment exercé pour discerner sur le fumier actuel les petites pousses nous annonçant les lendemains qui chantent. Il suffirait d'encourager leur développement, mais, fondamentalement, il n'existerait aucune discontinuité entre les maux actuels et le dépassement de la situation. Cette approche reprend sous des formes renouvelées des thèses de type régulationniste ou harmoniciste. On peut donner de ces vues trois illustrations, qui permettent d'en mesurer l'ambiguïté fondamentale.

Le RMI fournit un premier exemple d'ambivalence. D'un côté, tout le monde s'accorde à reconnaître qu'il ne s'agit que d'un pis-aller, d'un filet de sécurité, qui ne résout en rien le problème de l'exclusion, et se borne à le traiter, au moins en partie. Mais, d'autre part, des propositions très variées fleurissent quant à l'idée de revenu garanti. Si l'on y regarde de plus près, c'est même le socle commun de tous les projets alternatifs. Chez ceux qui définissent le socialisme comme une forme d'organisation sociale répondant aux besoins sociaux, il y a bien l'idée d'une garantie pour chacun des membres d'une telle société de voir ses besoins élémentaires satisfaits. Droit à l'emploi, droit au logement, à la santé, ce sont autant de garanties qui peuvent passer par le versement d'un revenu monétaire, ou, selon les cas, par la mise à disposition gratuite. On peut donc discerner une dimension proprement subversive dans l'idée d'un revenu garanti largement déconnecté du travail fourni. Certains peuvent aller jusqu'à suggérer que le RMI est un premier coin ouvert dans la logique salariale. Mais il faut être cependant aveugle pour ne pas comprendre qu'il existe une rupture qualitative entre le RMI et les garanties qu'une « bonne société » offrirait à ses citoyens. Pour s'en convaincre, il suffit de constater que le mouvement général des sociétés capitalistes n'est pas d'étendre le champ de la protection sociale et des services publics, mais au contraire de les restreindre autant que faire se peut. Le RMI apparaît dans ce mouvement comme

une petite concession, ou une exception, plutôt qu'une extension nouvelle de la logique non marchande.

Le même type de raisonnement vaut pour l'idée de secteur d'utilité sociale, conçu pour répondre à des besoins dont la liste est assez précisément dressée : soins aux personnes âgées, rénovation de l'habitat, protection de l'environnement, garde des enfants, etc. On peut penser que des formes d'organisation coopérative échappant à la fois à la lourdeur bureaucratique des grosses machines du service public et à la logique marchande de l'entreprise classique, seraient les plus appropriées pour rendre ce type de services dits de proximité. C'est un thème récurrent chez les nouveaux théoriciens du socialisme (Elson 1991) qui nous semble fondamentalement juste. Mais cela ne doit en aucun cas nous conduire à franchir le pas et à voir dans les projets de « petits boulots » la préfiguration d'un nouveau mode de satisfaction des besoins sociaux. La caractéristique commune de toutes ces propositions, si l'on gratte un peu sous les bonnes intentions affichées, est en pratique de créer une sorte de sous-salariat dispensé d'un certain nombre de charges sociales, bref un tiers statut (entre salarié et chômeur) plutôt qu'un véritable « tiers secteur ».

Enfin, malgré le label « révolution du temps choisi », il n'est pas possible d'analyser la montée du temps partiel comme le levier qui va « révolutionner » le rapport au temps de travail. Ce processus est en effet parfaitement discriminé par sexe, et cela devrait suffire à refuser le terme même de choix. A partir du moment où la majorité des embauches de femmes se fait sur contrat à durée déterminée et/ou à temps partiel, il s'agit de tout autre chose qu'une modulation positive du temps de travail. Sur ces trois points (durée du travail, revenu garanti, tiers secteur), la société que le capitalisme met en place va à l'encontre d'une transformation sociale porteuse de progrès, car elle repose sur trois piliers très différents : l'inégalité croissante, fonctionnelle à la reproduction du capital (c'est la consommation des riches qui assure le dynamisme du système), l'exclusion qui rejette tout ce qui ne vient pas s'inscrire harmonieusement dans ces schémas, enfin ce que l'on pourrait appeler endiguement (*containment* en anglais), c'est-à-dire l'ensemble des dispositifs assurant le contrôle des frontières (au sens large du terme) qui séparent gagnants et perdants. Rien d'étonnant à ce que cette dynamique n'aille pas dans le sens du dépérissement de l'économie marchande puisqu'elle vise au contraire à assurer envers et contre tout sa domination sur l'ensemble des relations sociales.

Le capitalisme antichambre du socialisme ?

Le capitalisme n'est pas une pure économie de marché, dans la mesure où il introduit (de gré ou de force) de nombreux éléments de programmation, voire de planification, ainsi qu'une logique de service public non marchande. Zarifian insiste sur ce point, allant même jusqu'à écrire que « le capitalisme est un puissant vecteur de développement de la planification ». Plus précisément, le capitalisme a selon lui développé « deux nouvelles sources essentielles d'efficacité : l'organisation systématique du travail dans les lieux de production ; la coordination administrée et le pilotage stratégique de vastes ensembles d'unités opérationnelles (services, centres de recherche, usines, réseaux de distribution, etc.) » (Zarifian 1991). Un constat du même ordre peut être dressé en ce qui concerne l'Etat et Jean-Marie Vincent a raison d'insister sur le fait que l'offensive libérale n'a réussi qu'à entamer partiellement la réalité et la légitimité de son intervention dans la régulation économique, tout simplement parce qu'un retour en arrière total était impossible dans l'état actuel des rapports de force entre classes : « cela veut dire que l'Etat aujourd'hui est l'expression sans doute bureaucratique, donc très souvent non démocratique du fait que la socialisation des relations, des activités dans nos sociétés a fortement progressé et qu'il n'y a pas de sociétés modernes

aujourd'hui qui puissent fonctionner totalement selon les normes d'un capitalisme pur » (Vincent 1991).

Tout cela est incontestable mais conduit au *come back* surprenant d'une vieille grille de lecture revenant de fait aux formulations les plus ambiguës de Lénine et notamment à cette fameuse citation, d'ailleurs reprise en exergue de leur Traité (PCF 1971) par les économistes du PCF : « le capitalisme monopoliste d'Etat est la préparation **matérielle** la plus complète du socialisme, l'**antichambre** du socialisme, l'étape de l'Histoire qu'**aucune autre étape intermédiaire ne sépare du socialisme.** » (Lénine 1917).

L'idée sous-jacente que l'on retrouve aujourd'hui chez des théoriciens proches du PCF, qu'ils en soient encore membres ou non, est qu'il existerait en quelque sorte une continuité linéaire entre les éléments de planification et de logique de service public mis en place par le capitalisme et leur extension comme règle de fonctionnement dominante. On comprendrait pourtant bien peu de choses à la réalité du capitalisme contemporain si l'on oubliait que c'est le principe de concurrence entre capitaux qui continue de dominer et de régler l'évolution de l'économie capitaliste mondiale. Cependant, ce qui nous intéresse ici, ce sont les perspectives stratégiques que les uns et les autres peuvent en tirer, et qui sont évidemment très différentes. La synthèse que propose Philippe Herzog (1991) sous un titre un peu déconcertant, propose une démarche programmatique d'ensemble, que cette phrase résume assez bien : « Il s'agit de construire une société mixte de transition, de l'intérieur du capitalisme vers le communisme, d'ouvrir un chantier pour son dépassement graduel afin de pousser plus loin ses acquis et ses conquêtes, tout en faisant reculer ses tares ». On retrouve donc ici une nouvelle variante de gradualisme, avec cette même ambiguïté fondamentale : d'un côté, tout repose sur le postulat implicite selon lequel on peut progressivement imposer au capitalisme une nouvelle définition de l'efficacité, de l'autre, l'objectif demeure une société communiste fonctionnant autrement, vers laquelle il serait possible de progresser avancées après avancées.

Herzog reste fidèle à l'idée selon laquelle l'application de « nouveaux critères de gestion » permettraient de mettre un terme aux gâchis engendrés par le fonctionnement actuel du capitalisme, trop axé sur des critères strictement financiers. Il faut oser « affronter les sacro-saints critères de la rentabilité capitaliste (...) qui poussent à réduire la masse salariale et les prélèvements sociaux afin de rémunérer un capital déjà suraccumulé ». Il faut imposer au contraire « des critères alternatifs : valeur ajoutée rapportée au capital avancé, valeur ajoutée disponible (production nette des investissements), qui pousseront à produire plus et mieux et à réduire la charge des dépenses en capital » (Herzog 1991). Toute la question est de savoir si l'on peut concevoir une telle mixité des critères. Herzog est d'accord pour constater que l'expérience de la gauche française n'a pas débouché, faute d'une conception trop étatiste, sur l'économie mixte telle qu'il la conçoit. C'est l'intervention autonome des travailleurs, à partir d'une logique autogestionnaire, qui permettrait de faire avancer ces nouveaux critères, « en conjugaison conflictuelle » avec le taux de profit.

Mais qui donc va assurer la compatibilité de ces deux ordres de critères ? Herzog oscille alors entre deux versions. Par moment, il parle de lutte, de bataille, d'objectifs qu'il faut imposer au patronat en raison de l'argument, qu'il cite lui-même, selon lequel une entreprise adoptant ces nouveaux critères va « prendre tous les coups dans la concurrence ». Mais d'autres passages livrent une approche beaucoup plus consensuelle, où ce sont les vertus de la coopération qui sont mises en avant. Herzog reproche au Parti Communiste de trop « diaboliser » le patronat, et en vient même à esquisser une vocation de rassemblement sans rivages. Qu'on en juge : « N'a-t-il pas vocation à rassembler dans toute la société, des plus démunis jusqu'aux chercheurs et aux cadres, y compris les responsables d'entreprise dans leurs fonctions de dirigeants du travail collectif de création de

richesses, et non pas dans les pratiques monopolisatrices et spéculatives ? ». C'est en fait le vieux thème de l'union contre les monopoles qui resurgit, avec cette variante consistant à séparer au sein d'une même couche sociale le bon grain (« la création de richesses ») de l'ivraie (« les monopoles et la spéculation »).

Impossible émancipation du travail ?

La position qui est la nôtre dans ce débat consiste à dire qu'il n'est pas possible de faire cohabiter durablement des principes économiques contradictoires et que l'on ne peut donc surmonter les effets de la crise économique actuelle en s'évadant, ou en se réfugiant, en dehors du noyau dur de l'économie. Toute la question est alors de savoir si cela ne revient pas, d'une certaine manière, à reconnaître la toute puissance de l'économie ? A court terme, il n'y a pas matière à une discussion très large. Il est clair pour tout le monde qu'à travers la crise, « des transformations sociétales profondes s'opèrent » (Castel 1995). Mais leurs effets positifs immédiats restent encore invisibles, et nous partageons pleinement cette remarque fondamentale de Castel qui ajoute ceci : « Sont parfaitement visibles, par contre, des pièges dans lesquels tombent les esprits pressés de dépasser l'aliénation du travail et les sujétions du salariat. Un tel dépassement représenterait une révolution culturelle de grande ampleur. Il est dès lors paradoxal qu'une responsabilité aussi écrasante soit déléguée aux groupes les plus fragiles et les plus démunis, tels les allocataires du RMI. »

Cela étant rappelé, le débat plus prospectif ramène à la discussion avec Gorz, qui, dans ses *Adieux au prolétariat*, désignait la « non-classe des non-travailleurs » comme « le sujet social potentiel de l'abolition du travail » (Gorz 1981). Il y défendait un projet de société explicitement dualiste, où la sphère de l'hétéronomie serait « subordonnée aux buts de la sphère de l'autonomie ». Toute la question qu'il faut maintenant creuser est de savoir comment s'articulent ces deux sphères. Gorz récuse à la fois l'idée d'une parfaite autosuffisance de la sphère autonome, mais aussi le postulat selon lequel « il doit être possible d'englober et de dissoudre la sphère de l'hétéronomie dans celle de l'autonomie ». La dialectique qui s'instaure entre les deux sphères repose sur l'alternance, autrement dit sur la possibilité de passer de l'une à l'autre. Cette possibilité « rend évidemment les individus extrêmement exigeants et critiques quant à la nature et aux finalités du travail socialement nécessaire, mais en même temps les dispense d'avoir à chercher dans ce travail le plus souvent hétéronome leur identité sociale ou leur accomplissement personnel ». Une telle position nous semble difficile à argumenter : pourquoi exclure que des individus « exigeants et critiques », qui disposent de la liberté d'aller et venir, réussissent à trouver, y compris dans le travail hétéronome, une identité sociale et un accomplissement personnel ?

C'est que Gorz est persuadé qu'il n'est pas possible « d'autogérer le processus social de production dans son ensemble ni même les grandes unités techniques qui le composent ». Il y a dans son approche un refus légitime de la planification bureaucratique et de l'imagerie stalinienne de « l'homme nouveau » mais sa vision repose également sur une théorie très objectiviste de l'organisation. Ce sont « les grands systèmes » qui, par nature, échapperaient à la maîtrise sociale, à l'autogestion. Gorz ne voit pas, par exemple, « comment un conducteur de train de laminoir ou un ouvrier de raffinerie pourraient ne pas être salariés ; comment leur produit pourrait être en rapport immédiat avec leur besoin ; comment ils pourraient considérer leur installation comme leur instrument de travail ; comment, au lieu de se sentir appartenir à la raffinerie, au complexe sidérurgique, ils pourraient considérer ces installations comme leur propriété » (Gorz 1988). Mais si l'on accepte un tel scepticisme, comment alors comprendre que la sphère hétéronome puisse s'effacer devant l'autonomie ? A cette question essentielle, Gorz apporte deux réponses. La première se borne à enregistrer le recul du travail : « L'économie n'a plus besoin - et aura de moins

en moins besoin - du travail de tous et de toutes ». Nous avons déjà montré ce qu'il y avait d'insatisfaisant dans cette réponse : ce recul en volume n'implique en rien une perte de dominance du rapport social qui lui est associé et on peut reprendre mutatis mutandis les arguments que Zarifian adresse à Sue. La seconde réponse se trouve dans les transformations qui devraient, selon Gorz, aller de pair avec le recul du travail salarié. Ce mouvement devrait d'abord distendre les liens existant entre revenu et travail hétéronome, de telle sorte que la sphère hétéronome perdrait progressivement une de ses fonctions essentielles qui est de régler la répartition des revenus. La seconde transformation consisterait à placer le secteur hétéronome sous un régime de planification qui conduirait, pour reprendre l'expression de Gorz, à sa « trivialisation » : « L'existence d'un secteur de production et de distribution centralement planifié, capable d'assurer à chacun et à tous tout le nécessaire et de définir la quantité de travail socialement nécessaire dû par chacun pour être à l'abri du besoin, fait de la sphère de la nécessité une sphère bien à part, clairement circonscrite, dans laquelle prévalent des conduites techniques trivialisées et hors de laquelle s'étend l'espace de l'autonomie complète » (Gorz 1981).

Il faut donc une planification correctement calibrée. Elle ne doit pas empiéter sur la sphère de l'autonomie « dans laquelle les individus s'associent selon leur bon plaisir pour créer le superflu ». Mais en revanche, la planification centrale est nécessaire et ne doit pas donner « aux détenteurs des moyens de production et de distribution le soin de produire et de distribuer selon leur intérêt ». Sinon, souligne Gorz, « la société demeure divisée en une classe entièrement dépendante et une classe à laquelle le contrôle des moyens de production et d'échange assure la domination sur l'ensemble de la société ». Cette précision importante appelle à son tour de nouvelles interrogations quant au projet gorzien. La première porte sur la nature sociale de cette planification : si les détenteurs des moyens de production doivent perdre le contrôle sur les choix de production, mais si l'autogestion par les travailleurs des « grands systèmes » est impossible, qui est l'agent de cette planification ? Pour Gorz, cette fonction ne saurait être remplie ni par l'Etat, ni par les partis politiques. C'est, de manière très abstraite, « le politique » comme lieu intermédiaire entre l'Etat et la société civile, qui doit gérer les tensions inévitables entre « exigences d'autonomie et contraintes objectives ». Et Gorz de citer « les associations, les églises, les universités, les clubs et les mouvements se donnant pour but non pas d'exercer sur la société le pouvoir d'Etat mais de soustraire celle-ci à la prise de celui-là afin d'élargir l'espace de l'autonomie et de l'autodétermination, qui est aussi celui des rapports éthiques ».

La boucle est bouclée, et le scepticisme de Gorz débouche alors sur un idéalisme imprécis. Qui, dans ce tableau, va réellement retirer leur pouvoir aux détenteurs des moyens de production et l'exercer à leur place ? Qui va assumer les choix de gestion des « grands systèmes » qui contribuent de très large manière à dessiner les limites possibles de la sphère de l'autonomie ? Si celle-ci se réduit à la périphérie des « grands systèmes », la réalité du pouvoir et des choix politiques ne sortira pas du champ de l'hétéronome. Transports, logement, protection sociale, éducation, défense, droit du travail, etc. les choix fondamentaux qui portent sur tous ces domaines ne peuvent être éclatés en une myriade de micro-choix de proximité ou de voisinage, sous peine d'instituer une individualisation (forcément marchande) rejoignant curieusement les objectifs néolibéraux. Qu'on le veuille ou non, ces choix sont par nature socialisés et les processus décisionnels correspondants doivent comprendre un moment de centralisation. On est même en droit de penser que c'est une bonne chose, et on ne peut s'en remettre à une impalpable dialectique Etat/société civile pour répondre à la question essentielle du mode de décision et de gestion. On retrouve donc à ce niveau fondamental de la politique, la critique majeure que l'on peut adresser à la vision dualiste de Gorz : renoncer à la maîtrise sociale de la sphère hétéronome, c'est accepter que sa logique domine les conditions d'existence de la sphère autonome. On ne peut élaborer un projet social cohérent sur la base de postulats aussi contradictoires : l'un consistant à souligner la

nécessité d'une planification centrale, l'autre revenant à dire qu'une telle centralisation est impossible, voire pernicieuse.

Le schéma avancé par Gorz renvoie au fond à sa conception sartrienne de la morale. Pour lui, en effet, « il ne peut y avoir de moralité ni de moralisation des rapports que s'il existe une sphère d'activités autonomes dans laquelle l'individu est l'auteur souverain de ses actes, sans nécessité ni alibi ni excuse, et si cette sphère est non pas subordonnée mais prépondérante dans la production de chacun par soi-même et du tissu de ses rapports avec les autres » (Gorz 1981). Nous serons évidemment d'accord pour dire qu'il ne saurait y avoir « de socialisation possible de la tendresse, de l'amour, de la création et de la jouissance (ou de l'extase) esthétiques, de la souffrance, du deuil, de l'angoisse » si Gorz veut dire par là que ces rubriques ne doivent pas figurer au Plan, aussi démocratique soit-il. Mais si Gorz pense que ces « régions par essence secrètes » ne connaîtront leur plein développement qu'à l'intérieur de la sphère privée, alors nous ne pouvons pas le suivre dans cette conception naturaliste de l'espèce humaine. Toutes ces dimensions de l'individu ne sont bien sûr pas déterminées mécaniquement par son mode de socialisation, mais comment nier l'interaction dialectique entre les deux ordres de phénomènes ? Existerait-il donc un individu qu'il suffirait de dégager de sa gangue marchande pour qu'il accède à une pleine et entière réalisation ? Notre conception consisterait plutôt à postuler que c'est à proportion de la maîtrise qu'il peut exercer sur la société dans laquelle il vit, qu'un individu peut réaliser ses potentialités propres.

Nous rejoignons donc la réflexion que proposent Philippe Zarifian et Christian Palloix (1988) autour de la notion d'« individualité sociale ». Leur point de départ est un constat analogue à celui de Gorz, portant sur la « possibilité matérielle de développer un temps disponible, au-delà de celui où se condensent les actes de travail, temps disponible consacré à la construction du rapport à la société : temps d'appropriation de connaissances, d'ouverture sur le monde, de vie affective de participation à la vie civique, de voyages, etc. » mais Zarifian et Palloix dessinent une tout autre perspective : « L'individualité sociale, c'est la forme par laquelle l'individu dépasse le caractère « privé » de son activité et prétend s'approprier, de manière active, le sens des relations multiples qu'il noue avec sa propre société, en tant qu'elle est en devenir et qu'il participe à son engendrement (...) Elle condense le nouveau principe d'une société alternative dans laquelle les personnes individualisées se développent par les relations qu'elles nouent intentionnellement entre elles et par une approche d'association (et non plus de domination) avec les ressources participant à la consistance naturelle du monde ». Cette perspective, qui s'oppose à celle de Gorz, nous semble mieux correspondre à un possible dépassement de la crise actuelle du capitalisme contemporain.

Les implications d'un débat

Ce débat abstrait n'est pas dépourvu d'implications concrètes, car le schéma dualiste gorzien s'articule avec des propositions pratiques dont le lieu de cohérence se déplace au cours du temps. André Gorz et Jacques Robin ont ainsi signé un texte commun assez représentatif des ambiguïtés de l'idéologie du temps libre (Gorz et Robin 1994). Ce bref manifeste avance l'idée d'une loi-cadre instituant une semaine de travail de 32 ou 33 heures et fait référence à un principe très juste, selon lequel « la redistribution des richesses produites et le redistribution du travail sont indissociables ». Cette démarche semble donc très voisine de celle du mouvement **AC!** (Agir ensemble contre le chômage) mais la différence apparaît lorsque Gorz et Robin énumèrent les impératifs économiques à respecter : « ne pas majorer les coûts de revient des entreprises ; leur permettre de réduire leurs coûts salariaux par des investissements de productivité ». Apparemment, l'idée de planification est bien loin : dans le secteur hétéronome, ce sont toujours les mêmes principes d'efficacité qui s'appliquent. Donc, le salaire « peut diminuer avec la durée du travail » et même il doit le faire

sous peine de voir les coûts de revient des entreprises augmenter. Mais alors, c'est le revenu des travailleurs qui baisse ? En réalité, ce n'est pas le cas, disent Gorz et Robin qui reprennent à leur compte l'idée d'un « deuxième chèque », chère à Guy Aznar (1993). Tout cela est un peu mystérieux : alors que la durée du travail est massivement réduite et que des emplois sont créés, rien ne change dans la répartition du revenu : ni les coûts de revient des entreprises, ni le revenu moyen des travailleurs, à la seule différence qu'ils reçoivent deux chèques au lieu d'un. C'est un peu la quadrature du cercle, et un problème évident se pose : qui paie le second chèque ? La réponse est convenue : « il faudra recourir à la CSG sur tous les revenus - y compris financiers - et, surtout, un impôt fortement modulé sur la consommation ». Dans la mesure où les revenus financiers sont mis à contribution et où l'on module le supplément de TVA, les salariés ne sont pas les seuls à payer. Mais ils paient quand même la plus grosse part de telle sorte que le deuxième chèque est pour l'essentiel un virement qu'ils se font à eux-mêmes et que la répartition des richesses n'est modifiée qu'à la marge. On pourrait montrer sur d'autres exemples que, de manière générale, les propositions visant à l'institution d'un revenu garanti renvoient toujours à ce problème de l'articulation de la sphère du travail salarié et de celle de l'activité.

Et cette articulation est réglée principalement par le mode de fonctionnement interne de la sphère hétéronome, ce qui constitue un renversement décisif par rapport au projet gorzien initial. C'est finalement dans la clause énoncée par Gorz et Robin, selon laquelle il ne faut pas « majorer les coûts de revient des entreprises » que réside le centre de gravité du débat sur la valeur travail, même si le lien n'est pas au départ évident. Une telle norme signifie en effet qu'on abandonne à la logique capitaliste marchande et à son mode de calcul économique le cœur de l'appareil productif, en expulsant aux marges les fameuses espaces d'autonomie. Ce point, absolument décisif, est pourtant souvent abordé avec une insoutenable légèreté. Ainsi, Dominique Méda, dans un livre tout entier centré sur l'idée de la disparition de la valeur travail, expédie la question au détour d'une phrase. Dans le chapitre qu'elle consacre à la « critique de l'économie », elle expose ainsi sa position de principe : « Ne poussons pas l'angélisme jusqu'à croire que l'on peut se passer d'être compétitif, de produire et de consommer. La survie d'un pays est à ce prix aujourd'hui et cela ne peut être contesté » (Méda 1995a). On admettra que, face à une telle « critique » le discours dominant n'est pas soumis à rude épreuve ! Même si sa thèse s'oppose assez largement à celle de Méda, ce rabattement sans imagination sur le dogme économique se retrouve également chez Castel, qui, à côté de passionnants développements, avance ce piètre aphorisme : « une société ne peut pas plus ignorer le marché que la physique ne peut ignorer la loi de la gravitation » (Castel 1995). Or, le plein développement des transformations sociétales positives inscrites dans la crise du travail s'accommode mal de ce respect des mécanismes économiques centraux.

La nécessaire rupture

Le seul moyen, à notre sens, d'éclairer cette contradiction fondamentale entre la « bonne nouvelle » des gains de productivité et les tragédies sociales qu'elle engendre consiste à mobiliser le concept de rapport social. Toute société est dominée par un mode de production qui détermine en même temps ce que l'on pourrait appeler le « mode de satisfaction des besoins sociaux », ainsi que la division et la répartition du travail social. Cette structure fonctionne avec des règles relativement rigides : les éléments de transformation sociale, qu'il s'agisse d'innovations technologiques ou de l'émergence d'aspirations nouvelles ne peuvent s'objectiver qu'en venant s'inscrire dans ce système de rapports sociaux dominants. S'il est une période de l'histoire où, pour reprendre la formule consacrée, le développement des forces productives tend à entrer en contradiction avec les rapports de production, c'est sans doute celle que nous vivons. Comment mieux exprimer en effet ce sentiment que tout est possible (travailler moins, et travailler tous,

répondre aux besoins élémentaires) mais que, dans le même temps, les lois inexorables du système capitaliste nous éloignent de ce possible-là ?

Il faut relire, non par fétichisme mais pour leur modernité, les passages lumineux des *Gründrisse* où Marx décrit le capital comme étant « malgré lui, l'instrument qui crée les moyens du temps social disponible, qui réduit sans cesse à un minimum le temps de travail pour toute la société et libère donc le temps de tous en vue du développement propre de chacun ». Cet essor du temps libre est cependant contradictoire, puisqu'il tend à rétrécir la base de fonctionnement du capitalisme. Ce dernier, en un sens a trop bien réussi et c'est précisément la formule de Marx : « S'il réussit trop bien à créer du temps de travail disponible, il souffrira de surproduction, et le travail nécessaire sera interrompu, parce que le capital ne peut plus mettre en valeur aucun surtravail. Plus cette contradiction se développe, plus il se révèle que la croissance des forces productives ne saurait être freinée davantage par l'appropriation du surtravail d'autrui » (Marx II).

Ce sont donc la forme et la direction imposées au développement des forces productives par les rapports sociaux capitalistes qui empêchent toutes les potentialités des mutations technologiques de se traduire en progrès sociaux pour l'ensemble de l'humanité, et qui en font au contraire autant de leviers pour un vaste mouvement de régression. Ce phénomène est aujourd'hui perçu de manière intuitive par une fraction croissante de la population, tant est béant le fossé qui se creuse entre l'ultra-sophistication des techniques et la dégradation des conditions de vie pour la majorité. On peut aller sur la lune mais on n'arrive plus à loger tout le monde ? Il y a donc quelque chose qui ne tourne pas rond.

Jamais sans doute, dans toute son histoire, le capitalisme ne s'est autant qu'aujourd'hui montré incapable de mettre le potentiel économique au service de la satisfaction des besoins sociaux. Jamais non plus la crise n'a remis en cause de manière aussi profonde les ressorts essentiels de son fonctionnement. C'est en effet le principe même d'économie du temps de travail qui perd de sa légitimité et de son efficacité. Les progrès de la productivité ont en effet conduit à une situation où, au moins potentiellement, la société pourrait produire avec une dépense de travail toujours décroissante les marchandises assurant à l'ensemble de la population un niveau de vie correct. Le temps de travail nécessaire étant progressivement réduit, la société pourrait fonctionner autrement, en décidant d'affecter le temps social sur la base d'un autre principe que celui de la valeur.

Cette crise n'est donc plus simplement le produit du couple surproduction/suraccumulation, elle découle de la perte d'efficacité du principe capitaliste d'affectation du travail social. C'est à notre sens la quintessence de la critique marxiste qui est ainsi restituée, telle qu'un passage des *Gründrisse* la résume : « Lorsque, dans sa forme immédiate, le travail aura cessé d'être la grande source de la richesse, le temps de travail cessera et devra cesser d'être la mesure du travail, tout comme la valeur d'échange devra cesser d'être la mesure de la valeur d'usage. (...) Dès lors, la production fondée sur la valeur d'échange s'effondre et le processus immédiat de la production matérielle se dépouille de sa forme et de ses contradictions misérables. Ne s'opérant plus au profit du surtravail, la réduction du temps de travail nécessaire permettra le libre épanouissement de l'individu » (Marx II).

La distinction fameuse entre liberté et nécessité, introduite par Marx en un passage discursif situé vers la fin du *Capital*, retrouve alors, ou plutôt acquiert une véritable actualité : « La seule liberté possible est que l'homme social, les producteurs associés, règlent rationnellement leurs échanges avec la nature, qu'ils la contrôlent ensemble au lieu d'être dominés par sa puissance aveugle et qu'ils accomplissent ces échanges en dépensant le minimum de force et dans les conditions les plus dignes, les plus conformes à la nature humaine. Mais cette activité constituera toujours le royaume

de la nécessité. C'est au delà que commence le développement des forces humaines en soi, le véritable royaume de la liberté qui ne peut s'épanouir qu'en se fondant, sur l'autre royaume, sur l'autre base, celle de la nécessité. La condition essentielle de cet épanouissement est la réduction de la journée de travail » (Marx III). Gorz n'a pas tort de reprendre à son compte ce passage, mais cette référence ne nous semble légitime qu'à une condition, qui n'est quand même pas un détail : c'est que, si le royaume de la nécessité subsiste, il est débarrassé du mode de production capitaliste, et géré rationnellement par les producteurs associés. Du coup, cette dialectique entre liberté et nécessité n'est pas un pur dualisme : pour qu'advienne le royaume de la liberté et « le développement des forces humaines comme fin en soi » il faut que les principes de fonctionnement du travail nécessaire aient été bouleversés.

L'émancipation humaine ne peut donc rester à la porte des « grands systèmes ». On ne peut être libéré de l'asservissement du salariat seulement à mi-temps : être exploité, contraint à un travail aliéné, ne serait-ce que deux heures par jour, c'est être asservi le reste du temps. Bien sûr, on peut discuter de la possibilité même d'une telle libération, et tirer, comme le fait Gorz, une morale pessimiste de l'expérience des pays de l'Est : la libération dans le travail est impossible et ne peut que prendre la forme caricaturale d'une idéologie bureaucratique. C'est un débat légitime, et le pessimisme a bien des arguments.

Mais une chose est sûre, en revanche : le projet, réellement dualiste, d'abandonner à ses maîtres actuels la sphère du travail hétéronome, pour se libérer en dehors du travail, est le pire des mirages. Le temps libéré ne peut devenir un temps libre que si sa logique réussit à contaminer l'organisation du travail dans tous ses aspects. Les chômeurs, les précaires, les exclus ne sont évidemment pas plus libres parce qu'il sont moins longtemps salariés que les autres travailleurs. Seule une frange bohème, une sorte de « lumpen-petite-bourgeoisie », croit sublimer sa trajectoire sociale en avançant cette représentation sociale qui a quelque chose de véritablement choquant et certainement de très méprisant, sur le fond, pour les victimes du chômage capitaliste.

La réduction de la durée du travail ne peut donc acquérir un contenu émancipateur que si le temps de travail est lui-même libéré du joug capitaliste. Cela devrait être une évidence ! Il suffit en effet d'observer que les formes actuelles de réduction plus ou moins forcée du temps de travail s'accompagnent tout naturellement d'un renforcement de la discipline qui vient peser sur le salariat, d'une dégradation des conditions de travail, en un mot d'une intensification terrible de l'exploitation. Seule une logique comptable peut croire que cette tendance est sans effet sur le contenu social du temps « libéré ». La réduction du temps de travail, quand elle est dominée par la logique capitaliste, prend spontanément la forme de l'exclusion.

Faute d'établir cette ligne de partage, les critiques les plus pertinentes adressées au système économique côtoient souvent le plus grand flou, dès qu'il s'agit d'esquisser les transitions possibles vers des modèles sociaux alternatifs. La conclusion à laquelle on parvient rationnellement est qu'il convient de rompre radicalement avec la logique capitaliste s'il s'agit vraiment de libérer les potentialités accumulées, il convient d'opérer une rupture radicale, autrement dit à considérer l'hypothèse centrale d'un autre fonctionnement de l'économie.

CHAPITRE 7

L'HYPOTHESE SOCIALISTE

Les « performances du capitalisme contemporain » dressent un tableau assez inquiétant, que l'on peut résumer en quelques points. Tout d'abord, le capitalisme mondial n'assure plus un développement intégral de l'ensemble des pays qu'il régit. Un nombre croissant de pays s'enfoncent dans une grave régression, et les exemples de réussite ne sont possibles qu'en raison même de leur caractère exceptionnel. Les immenses potentialités ouvertes par l'automatisation en matière de qualification et d'enrichissement du travail voient leur portée limitée par un système économique qui impose sa propre logique visant à garantir le contrôle et la subordination de la majorité des travailleurs. Cette sous-utilisation systématique des potentialités de la technologie vaut également à l'échelle de la planète : la mise en concurrence systématique tend à dissocier l'espace économique mondial, et constitue l'un des principaux leviers tendant à l'exclusion de zones entières du processus de développement. Enfin, face au défi que représentent les progrès de l'automation qui viennent inexorablement miner ses critères de fonctionnement, le capitalisme tend à réagir en faisant marcher l'économie à l'envers, autrement dit en cherchant à modeler le mode de croissance de manière à le faire tenir de force dans les limites d'un mode de production désormais étriqué. Alors que s'ouvre, au moins en puissance, l'ère de l'abondance, le capitalisme est amené à réaliser un grand renversement, qui est la condition de sa perpétuation. Ce renversement est extrêmement dangereux, parce qu'il est porteur d'une société d'exclusion, fondée sur l'inégalité et la soumission de l'ensemble de la société à des couches privilégiées bien adaptées aux critères économiques dominant et bénéficiant d'avantages relatifs toujours un peu plus tranchés. Cette « barbarie électronique » est en train d'émerger dans les pays capitalistes d'aujourd'hui, et l'une de ses composantes les plus pernicieuses est l'humiliation imposée aux « perdants » et la négation même de leur exploitation, sous prétexte de modernisme.

Même par rapport à ses propres critères et en tout cas par rapport à celui de la satisfaction des besoins, le capitalisme contemporain fonctionne de plus en plus mal. Ce qu'il est incapable de faire, sur le fond, c'est d'organiser les relations entre des sphères se situant différemment par rapport au progrès technique. Car ce dernier n'agit pas de la même manière sur la productivité sociale dans tous les secteurs, ni dans toutes les régions du monde. Plutôt que de se diffuser pour que toute l'humanité en profite, les technologies de pointe s'inscrivent alors dans un processus implacable de sélection et de reproduction d'une hiérarchie de plus en plus artificielle. L'un des défis majeurs que le capitalisme est incapable de relever, c'est bien l'organisation de la coexistence entre ces secteurs et pays à productivité différente. Il s'obstine au contraire dans un projet insensé qui prétend résorber brutalement ces différences par une mise en concurrence généralisée. Dans ce mouvement, le capitalisme exclut les moins productifs et leur dénie le droit à l'emploi et à la satisfaction de besoins élémentaires. Il faudrait au contraire imaginer une allocation du travail différente, que le libre échange et les mécanismes d'un marché totalement débridé ne peuvent établir. Il faudrait que la machine économique soit conditionnée de manière à fonctionner avec un rendement moyen éventuellement inférieur, plutôt que de chercher à s'aligner sur les performances les plus élevées. Cela veut dire qu'il faudrait imaginer une longue phase de transition organisant cette coexistence de secteurs à faible productivité avec les secteurs ultramodernes et assurant

les transferts nécessaires de surplus de ces derniers vers les premiers sous forme de travaux d'infrastructure, de formation, d'investissements matériels et immatériels, etc. La vraie modernité post-capitaliste devrait probablement représenter une combinaison paradoxale d'ultra-efficacité et de stabilisation progressive de méthodes de production moyennement performantes. Elle consisterait en une politique d'aménagement de la planète, comme on a pu parler d'aménagement du territoire, visant à une satisfaction optimale des besoins sociaux.

Ne tournons pas autour du pot. Ce mode d'organisation économique et social a toujours été désigné par le terme de socialisme. Les crimes commis en son nom dans les pays dits socialistes ne doivent pas conduire à renoncer à ce mot, car ce serait admettre que le stalinisme est la seule incarnation possible d'une alternative au capitalisme. La question qui continue de se poser est de savoir si un meilleur système d'organisation sociale est, non seulement souhaitable, mais possible. Et l'esquisse que l'on peut en faire découle naturellement de la critique du capitalisme contemporain, du capitalisme réellement existant. Si l'un de ses traits distinctifs est de refuser de produire ce qui ne s'aligne pas sur les normes de rentabilité les plus avancées, alors le socialisme devrait au fond se définir comme un système économique permettant au contraire de produire même si ce n'est pas « rentable » au sens précis et étroit de ce terme.

Notre critique du capitalisme est au fond autre chose qu'une opposition de principe fondée seulement sur des convictions politiques voire morales, et n'exprime certainement pas la fascination pour un quelconque « modèle ». Mais il se trouve tout simplement qu'il y a aujourd'hui beaucoup plus de raisons d'être anticapitaliste qu'il y a vingt-cinq ans, dans la mesure où, comme on l'a montré, le système capitaliste fonctionne avec une légitimité restreinte. Et il n'est pas mauvais de rappeler en passant que la montée des luttes sociales à partir du milieu des années soixante a coïncidé avec une période florissante du capitalisme. Il existe d'ailleurs beaucoup de raisons qui permettent de comprendre pourquoi le cycle des luttes tend à épouser (Mandel 1995) celui du taux de profit : l'entrée en récession finit par éroder la combativité ouvrière, et la perte de marge de manoeuvre des réformistes finit par engendrer l'idée selon laquelle rien n'est plus possible que de faire le gros dos.

Face à un tel bilan la question de fond, d'un point de vue rationnel, est d'indiquer avec précision en quoi une hypothétique organisation socialiste de l'économie conduirait à des résultats différents de ceux que nous connaissons aujourd'hui. Ce que l'on a essayé de montrer dans ce qui précède, c'est que la possibilité même d'une telle différence renvoie à l'existence de deux logiques gouvernant le mode de développement des sociétés, en d'autres termes le mode d'utilisation de leur surplus. Deux critères de choix économiques sont en effet disponibles : le critère du profit, et celui des besoins. Sous le capitalisme, c'est le premier qui domine, ce qui implique une faible capacité de contrôle de la part des travailleurs-consommateurs. L'investissement relève pour l'essentiel de décisions privées prises par les détenteurs des moyens de production, en fonction du critère du profit. Cela ne veut pas dire pour autant que les capitalistes peuvent produire n'importe quoi, et le vendre sans problème : c'est l'une des trouvailles de Marx d'avoir montré au contraire qu'il ne suffisait pas de produire la plus-value, mais qu'il fallait encore la transformer en argent sonnante et trébuchant, bref la réaliser. Cela n'est possible qu'en obéissant d'une certaine manière à la logique des besoins : pour vendre une marchandise, il faut que celle-ci ait une valeur d'usage, bref qu'elle corresponde à un besoin social. On ne saurait donc opposer un capitalisme producteur de valeurs d'échange sans utilité à un socialisme

producteur de valeurs d'usage non marchandes. Les deux principes se combinent, mais celui des besoins est dominé sous le capitalisme.

Cette domination de la logique du profit ne signifie donc pas que le capitalisme serait absolument incapable de satisfaire les besoins humains, mais très exactement ceci : dans la liste des besoins à satisfaire, il sélectionne l'ordre dans lequel il y répondra en fonction de critères qui lui sont propres et qui échappent très largement au contrôle des « consommateurs ». Entre les besoins sociaux et ce qui est finalement produit, le capitalisme intercale un filtre, celui de la rentabilité. Il y a des périodes où la distorsion n'est pas trop grande, ainsi les années d'expansion de l'après-guerre. Mais cette combinaison heureuse a épuisé ses effets et, dans la période récente, on observe au contraire une inadéquation croissante entre les aspirations des salariés et les choix conditionnés par la logique capitaliste. L'une des principales thèses de ce livre est de montrer que la base objective de ce divorce réside dans l'évolution des structures de consommation qui se déplacent vers des produits peu susceptibles de gains de productivité.

Le capitalisme, un « optimum » ?

Les théoriciens néoclassiques les plus fameux pensent avoir démontré que le capitalisme fonctionne au mieux possible. C'est toute la discussion sur l'équilibre et l'optimum qui fonde ce que l'on appelle la micro-économie et dont les théorèmes renvoient à une économie-fiction singulière. On considère une économie où la répartition est donnée, en ce sens que chaque individu est caractérisé par les « services producteurs » dont il dispose. L'un a de la terre, l'autre du travail, l'autre une machine, celui-ci possède du bien, et celui-là a le sens de la gestion, etc. C'est absurde mais c'est pourtant la théorie micro-économique enseignée dans les écoles d'ingénieurs et les facultés d'économie, dans la tradition inaugurée par Walras. Dans cette représentation de l'économie, les consommateurs consomment et les producteurs produisent. Les consommateurs, rationnels, dépensent leur revenu de manière à obtenir le maximum de satisfaction. Quant aux producteurs, tout aussi rationnels, ils cherchent à produire de la manière la moins coûteuse possible, autrement dit à maximiser leurs profits. Grâce aux marchés et aux prix qui s'y forment, chacun peut échanger ses services contre des marchandises, et la situation qui en résulte est un optimum, en ce sens que c'est la meilleure possible compte tenu des données du problème. Dans ces conditions, tout système permettant au consommateur de sélectionner son panier de consommation favori et au producteur de calculer au mieux ses coûts conduit à l'optimum et, dans un tel cadre théorique, le « capitalisme » comme le « socialisme » peuvent y arriver aussi bien l'un que l'autre. Certains, comme le prix Nobel Debreu pensent avoir démontré « scientifiquement » la « supériorité du socialisme », d'autres comme Oscar Lange ont cherché au contraire à démontrer mathématiquement que les deux systèmes pouvaient, par des voies différentes, obtenir des résultats identiques (Lange 1972).

Ce détour par l'économie néo-classique n'est pas inutile, car il permet de mieux situer la différence possible entre les deux systèmes économiques. Si l'on prend comme donnée la « dotation initiale de facteurs » dont on parle dans les manuels, et si l'on accepte de raisonner dans un cadre d'équilibre statique, alors les propositions néoclassiques sont difficilement réfutables. Le point crucial est que les sociétés modernes ne fonctionnent pas « à l'équilibre » ; ce sont des sociétés qui produisent un surplus, dont l'usage va déterminer les conditions générales de l'équilibre de la période suivante. On peut bien

laisser aux néoclassiques le monde imaginaire de l'équilibre, et raisonner en dynamique, c'est-à-dire examiner comment la croissance de la production vient modifier le sort des uns et des autres. C'est encore plus vrai s'agissant du capitalisme, où l'accumulation modèle constamment la trajectoire de toute une société.

La question n'est alors plus tellement celle de la réalisation d'un équilibre à un moment donné du temps. Encore une fois, au sens que l'on donne à ce terme, toute situation instantanée est sauf exception un optimum. Mais tout change si l'on raisonne dans la durée. Et c'est cette distinction qu'il s'agit de bien établir car elle se trouve à la racine d'un effet idéologique fondamental du capitalisme, à savoir l'hymne à la liberté du consommateur. Si j'ai 1000 F à dépenser, c'est vrai que les magasins m'offrent à un moment donné une offre illimitée. Je peux dépenser mon argent comme je veux et encore une fois, rien ne m'empêchant de le faire, j'obtiendrai un maximum de satisfaction, mais un maximum local. Sur plus longue période, toute la question est de savoir comment vont se modifier les paramètres de cette micro-situation : comment va évoluer mon salaire, comment va évoluer l'assortiment des produits qui me sont offerts ainsi que leurs prix, enfin que seront mes besoins demain. Toutes ces questions désignent les insuffisances majeures de la théorie dominante qui n'y répond pas vraiment. La matrice commune de ces questions renvoie à une seule idée : comment se reproduit la société dans laquelle je vis ? Cela dépend de toute une série de choix concernant l'investissement défini au sens large. Les progrès de la productivité qui fondent l'accroissement de la richesse des sociétés humaines ne s'appliquent pas de manière uniforme à l'ensemble des domaines. Or, autant on peut admettre que le consommateur est « libre » de dépenser son revenu, autant il est démuné lorsqu'il s'agit de peser sur les choix et les orientations de la société. La domination du critère du profit implique avant tout une faible capacité de contrôle social sur les décisions d'investissement.

Soyons plus explicites. Admettons qu'une société produise à un moment donné trois types de bien : des aliments, des maisons et des téléviseurs. On peut classer de deux manières ces différents biens. Selon leur rentabilité, ou plus exactement selon la dynamique probable de cette rentabilité : en vertu de ce critère, qui renvoie en grande partie aux gains de productivité possibles, ce sont les téléviseurs qui vont être privilégiés et c'est à cette branche que toute la machinerie sociale capitaliste va chercher à donner la priorité. Cela ne signifie pas que les entrepreneurs vont créer des besoins *ex nihilo* : il faut encore que les consommateurs aient envie d'acheter des téléviseurs qui d'une certaine manière répondent donc à un besoin, mais qui n'est pas forcément le plus intense, on y reviendra. Donc, le capital va s'accumuler plutôt dans l'industrie des téléviseurs, et c'est là que les progrès de productivité vont se réaliser le plus rapidement. Le prix relatif des téléviseurs va baisser, les mettant à la portée du plus grand nombre et ce mouvement de prix va renforcer le caractère prioritaire de cette branche. Dans le même temps, le prix du logement va avoir tendance à augmenter en termes relatifs, et ce sera donc, pour le plus grand nombre un besoin moins bien satisfait. Et la boucle se boucle d'ailleurs quand l'inaccessibilité relative d'un meilleur logement suscite le besoin compensateur de télévision !

Nul jugement de valeur dans cette description, qui opposerait besoins nobles et besoins inférieurs. La critique ne repose pas ici sur une approche morale, et n'implique pas que l'on dispose d'une échelle de valeurs des besoins. La constatation essentielle, et suffisante, est que le capitalisme décide des ordres de priorité et sélectionne à partir de ses propres critères les besoins qu'il entend satisfaire. On ne peut qu'être frappé par l'inégalité de développement dans les différents secteurs de l'activité humaine : que l'on

compare seulement le luxe de la moindre succursale de banque, et l'espèce de misère qui préside au fonctionnement de nombreuses écoles. Que l'on applique cette grille de lecture à la réalité capitaliste, et l'on vérifiera aisément que la société dans son ensemble ne consacre pas le même effort à tous les besoins. La succursale de banque ou l'école maternelle sont deux manières d'allouer la richesse sociale, et force est de constater que le choix ne relève pas du « citoyen-consommateur ». On peut penser par ailleurs qu'il préférerait sans doute un décor plus simple pour son coffre, et un environnement plus stimulant pour ses enfants, mais la question pour l'instant n'est pas là : ce qui importe, c'est qu'il n'existe pas de moyen d'émettre un quelconque avis sur ce type de choix.

Certes, de nombreux besoins, généralement collectifs, échappent plus ou moins à la logique de la rentabilité. En ce sens, il y a du plan dans l'économie de marché : le capitalisme est tempéré, mais il n'en reste pas moins que c'est la logique de la rentabilité qui imprime sa marque à la dynamique de l'accumulation. On parle de réduire les dépenses de santé, pas les achats de voitures. Il y a aussi du plan dans les grandes entreprises, mais il s'agit de plans individuels, qui s'opposent à ceux des concurrents. La rationalité qui s'en dégage existe, mais sa portée est restreinte : la production est planifiée à l'intérieur des grands groupes, mais cela ne peut les soustraire aux aléas qui découlent de la concurrence entre capitaux.

Le socialisme ou la logique des besoins

L'éventuelle supériorité d'un socialisme ne peut résider finalement que dans le rôle dominant accordé à la logique des besoins. Le modèle pourrait être le suivant : il faut, et c'est la pièce maîtresse, que la société exprime directement ses préférences quant à l'allocation de l'effort d'investissement. Cette fois le besoin n'est plus seulement une condition vide de contenu garantissant la réalisation de la valeur : l'intensité du besoin définit une hiérarchie qui doit être respectée, les priorités de la société en quelque sorte. L'économiste soviétique Kantorovitch (1963) a bien exprimé cette logique en termes mathématiques. Le fonctionnement de la société socialiste est ainsi formalisé : il faut produire, compte tenu des ressources disponibles, la plus grande quantité de marchandises selon des proportions qui sont fixées directement par la société. On a trop souvent assimilé cette présentation à celle d'Oscar Lange, et sans doute à tort. La grande différence réside en effet dans le fait que le programme analogue dans le cas du capitalisme admet pour objectif la maximisation du profit, et que la proportion dans laquelle sont produits les différents biens sont un sous-produit, et non une contrainte, du processus de maximisation.

En d'autres termes encore, cette différence essentielle entre capitalisme et socialisme réside dans le mode d'allocation des ressources, et principalement l'affectation du surplus. Ce n'est pas seulement les modalités du calcul économique qui changent, mais sa fonction même. Sous le capitalisme, c'est l'exigence de maximisation du profit qui détermine vers quels secteurs l'économie va porter l'effort d'investissement : les priorités du développement social sont des contraintes pour ce calcul économique. Le socialisme se définit au contraire comme la maîtrise exercée par l'ensemble de la société sur ses propres priorités, auxquelles le calcul économique est désormais subordonné. L'économie joue un rôle démesuré dans le système capitaliste, puisqu'elle ne se limite pas à sélectionner les moyens, mais contribue centralement à révéler et à calibrer les préférences sociales, alors que le socialisme correspondrait à un rétrécissement de la sphère de l'économie qui serait rigoureusement cantonnée à une fonction d'ajustement

des moyens à des fins déterminées ailleurs. Préobrajensky avait particulièrement insisté sur ce basculement, lorsqu'il expliquait : « Avec la disparition de la loi de la valeur dans le domaine de la réalité économique disparaît également la vieille économie politique. Une nouvelle science occupe maintenant sa place, la science de la prévision de la nécessité économique en économie organisée, la science qui vise à obtenir ce qui est nécessaire de la manière la plus rationnelle. C'est une science tout autre, c'est la technologie sociale, la science de la production organisée, du travail organisé, la science d'un système de rapports de production où les régulations de la vie économique se manifestent sous de nouvelles formes, où il n'y a plus 'objectivation' des relations humaines, où le fétichisme de la marchandise disparaît avec la marchandise. » (Préobrajensky 1926).

L'idée d'une gestion de l'économie prenant la satisfaction maximale des besoins sociaux comme critère d'efficacité était déjà présente chez les classiques du marxisme, notamment dans un bref passage de l'*Anti-Dühring* où Engels esquisse une théorie de l'économie socialiste : « Certes, la société sera obligée de savoir même alors combien de travail il faut pour produire chaque objet d'usage. Elle aura à dresser le plan de production d'après les moyens de production, dont font tout spécialement partie les forces de travail. Ce sont, en fin de compte, les effets utiles des divers objets d'usage, pesés entre eux et par rapport aux quantités de travail nécessaires à leur production, qui détermineront le plan. Les gens régleront tout très simplement sans intervention de la fameuse 'valeur' » (Engels 1878).

La démocratie sociale, principe de régulation de l'économie socialiste

La présentation de Kantorovitch a l'intérêt de bien mettre en valeur la dissociation que suppose le mode de fonctionnement de l'économie socialiste. Ses objectifs sont déterminés en quelque sorte extra-économiquement, par opposition aux lois du marché capitaliste qui, en même temps qu'elles en assurent la régulation, modèlent ses propres fins, selon un processus qui n'est pas socialement maîtrisé. La possibilité même de cette dissociation repose sur ce que l'on pourrait appeler l'hypothèse de la démocratie socialiste : pour fonctionner selon cette logique supérieure, la société doit s'être dotée des moyens d'objectiver ses propres choix collectifs à travers un plan démocratiquement établi, faute de quoi le calcul économique va en somme fonctionner sur des données fausses. L'échec économique des pays de l'Est renvoie fondamentalement au fait que l'on y a supprimé ce qui permet au capitalisme de fonctionner sans mettre en place ce qui est la condition nécessaire d'existence du socialisme, à savoir la démocratie ouvrière : « La planification bureaucratiquement centralisée a donc **supprimé les rapports sociaux sous-jacents au marché généralisé**, capitaliste. Mais elle ne les **a pas remplacé par des rapports sociaux socialistes** : il n'y a aucun contrôle des « producteurs associés » sur les choix de production, il n'y a pas de démocratie économique et politique sur les grands choix. » (Samary 1988).

Alors qu'on réduit souvent la distinction entre capitalisme et socialisme à une opposition entre marché et plan, le binôme pertinent serait plutôt appropriation privée d'un côté, démocratie sociale de l'autre. C'est la grande leçon de l'expérience stalinienne : la planification sans démocratie sociale débouche sur la bureaucratisation et l'inefficacité. Ce qui s'est passé à l'Est montre que la fonction d'allocation du surplus, qui avait été retirée aux capitalistes privés, était en réalité exercée par une mince couche sociale auto-proclamée organe d'expression des besoins sociaux. Des sociologues hongrois ont d'ailleurs parlé de « dictature sur les besoins » (Fehér *et alii* 1983). On avait certes

supprimé le marché des investissements, mais sans le remplacer par quoi que ce soit d'autre. Le garde-fou essentiel du capitalisme, selon lequel il faut vendre ce que l'on produit, avait été retiré, rendant possible une dérive de plus en plus incontrôlée.

Le problème de l'efficacité d'une économie socialiste n'est donc pas technico-économique, mais éminemment et directement politique. Les priorités que se donne la société y sont déterminées de manière extra-économique et s'imposent comme objectifs aux lois de la technique économique, alors qu'au contraire les fins sociales du capitalisme n'apparaissent qu'après coup, comme sous-produit des transactions marchandes. La démocratie est donc la condition même de fonctionnement d'une telle organisation sociale, et cette conception conduit à poser autrement l'articulation entre plan et marché.

La place du marché

La planification n'implique pas la suppression du marché comme instrument de régulation. Car ce n'est pas le marché en soi qui impose la logique de rentabilité, mais essentiellement le fait que ce sont des personnes privées ou en tout cas des catégories sociales étroites qui décident de l'investissement, en fonction de stratégies de capitaux individuels. Une fonction éminemment sociale, celle de savoir vers quelles priorités la société tourne ses efforts, est ainsi exercée par des entités privées, et cela de manière de plus en plus concentrée. C'est pourquoi, la planification apparaît essentiellement comme le moyen de socialiser l'investissement, pour reprendre l'expression fameuse de Keynes. Si l'on imagine que se mettent en place un système d'institutions démocratiques d'expression et de définition des besoins, quelles pourraient être les modalités de fonctionnement de la planification ? Le premier principe serait à coup sûr de ne pas supprimer le marché, si par marché on entend les magasins de biens de consommation. La régulation par les prix est encore le moyen le plus simple pour réaliser l'affectation du revenu non socialisé et moduler l'ajustement entre offre et demande. Mais, et c'est là qu'on retrouve cette distinction fondamentale entre équilibre et dynamique, il en va tout autrement des biens d'investissement. L'acte d'investissement est l'exercice d'un pouvoir de décision sur la direction prise par une économie en croissance. Il ne doit donc pas exister d'exercice individualisé de cette fonction stratégique. Aucune personne ou groupe de personnes, parce qu'ils possèdent une entreprise et qu'elle a fait des profits, ne devraient pouvoir investir sans considération pour les priorités sociales essentielles.

La socialisation de l'investissement signifie que l'ensemble des profits est mis dans un pot commun et ensuite utilisé, non pas selon les stratégies particulières de tel ou tel capitaliste, mais en fonction des priorités sociales déterminées démocratiquement. Même si ce processus se déroule au niveau régional et ne doit pas entrer dans un détail absurde, il y a bien, dans l'idée de planification, celle de centralisation comme moment nécessaire de cette maîtrise sociale. C'est pourquoi les nationalisations sont l'outil incontournable de la planification. Mais là encore, les mots ont vieilli. Si l'on admet le postulat démocratique, il ne s'agit pas de nationalisations au sens juridique, de groupes qui fonctionneraient ensuite selon les mêmes critères, mais de nationalisations permettant d'orienter l'économie autrement. La planification passe notamment par la définition d'une politique industrielle dont on ne voit pas pourquoi elle serait condamnée à l'inefficacité. Une Banque Nationale d'Investissement, des banques régionales, auraient ainsi pour fonction de distribuer le crédit en fonction de la conformité des projets avec les objectifs du plan, au niveau national ou régional.

Les conditions de l'efficacité

Comment, dans un tel cadre gérer correctement les unités de production et éviter l'ornière des pays de l'Est ? Cette question est en réalité double. Du côté de la technique, la question est de savoir si l'on disposera de prix permettant d'apprécier l'efficacité économique de telle ou telle dépense. La réponse, encore une fois, ne peut qu'être positive : la société planifiée se doit d'être rationnelle et donc d'utiliser au mieux les ressources dont elle dispose. En ce sens comptable, les prix sont irremplaçables, sauf à postuler l'abondance : le prix d'un bien représente la fraction de travail social qui a servi à sa production. Cette fonction peut d'ailleurs être relativement déconnectée de l'acte marchand : on peut tenir des comptabilités analytiques internes sans qu'il y ait vraiment achat-vente entre les établissements d'un même groupe. On peut y compris imaginer d'affecter un « prix » - qui pourrait éventuellement tendre vers l'infini - à l'usage de ressources naturelles, même si celles-ci ne sont pas vendues.

L'autre volet de la question de l'efficacité d'une économie planifiée porte sur la motivation : si aucune sanction ne me menace (perte de revenu, faillite, licenciement), si mes possibilités individuelles de gain sont limitées, à quoi bon m'appliquer, à quoi bon tout simplement, travailler ? « Ils font semblant de me verser un salaire, et moi je fais semblant de travailler » : l'URSS a fourni de ce point de vue l'exemple d'une monstrueuse schizophrénie sociale où les citoyens-producteurs en faisaient un minimum, tandis que les mêmes citoyens-consommateurs ne trouvaient rien dans les magasins. La réponse ne peut ici qu'être abstraite : elle réside dans la socialisation du travail, c'est-à-dire l'ensemble des dispositifs qui font que l'homme au travail a non simplement l'impression de travailler pour son propre bien-être individuel, mais en même temps de contribuer à son bien-être social. Cela passe par plusieurs canaux essentiels qui délimitent les spécificités d'une économie socialiste.

Le premier est une répartition du revenu plus juste, qui n'est pas d'ailleurs l'objet principal de la planification, qui vise à mieux orienter le mode de développement de l'économie : la supériorité d'une telle économie ne réside pas tant dans une meilleure répartition des fruits de la croissance, que dans la qualité de ce développement. Mais les choses sont évidemment liées, notamment en ce qui concerne la motivation des travailleurs. Et le capitalisme, ici non plus, ne constitue pas une référence optimale. D'un point de vue moral, d'abord : les conditions de fonctionnement du capitalisme contemporain impliquent une inégalité croissante des revenus, contrairement à ce qui se passait durant les années d'expansion. Mais aussi d'un point de vue plus technique : les politiques d'austérité, l'individualisation des salaires vont en effet à l'encontre des évolutions technologiques. Il est même possible de soutenir que le capitalisme contemporain est en train de mettre en place les conditions techniques d'un nouvel égalitarisme, même si son mode de développement actuel tend au contraire à vanter les vertus de l'inégalité et même de l'enrichissement sans cause. Une société planifiée remettrait un peu de raison dans tout cela et pourrait combiner équité et efficacité. Aujourd'hui, les salaires ne progressent plus, tandis que les riches s'enrichissent en dormant : où est la motivation, pour une implication réelle au travail ? Des règles du jeu plus justes, une rémunération équitable (à travail égal, salaire égal), une progression du revenu de chacun, garantissant qu'on n'est pas en train de jouer les dindons de la farce sociale au profit des possédants, tout cela conduirait non pas à une fonctionnarisation, mais au retour à la dignité du travail.

Les nouvelles technologies sont porteuses d'une dynamique ambiguë. Contrairement aux hymnes convenus au nouveau modèle de travail, leur introduction dans un cadre

capitaliste a pour effet de tendre à dualiser le marché du travail et à réserver les créations d'emplois à des secteurs régressifs (bas salaires, basse qualification, domesticité sociale). Mais, en soi, elles supposent l'implication des travailleurs dans un travail de plus en plus collectif, et rendent possible une interchangeabilité des postes de travail. La spécialisation flexible devrait donc aller de pair avec une polyvalence accrue des travailleurs, qu'ils soient ouvriers ou employés. Mais le capitalisme est incapable, par nature, d'aller jusqu'au bout de ces implications. Il doit reproduire les conditions générales de l'asservissement salarial et ne peut, dans le même mouvement, faire exactement le contraire. La modernisation des entreprises ne dépasse pas le cadre étreint d'un néo-taylorisme (Linhart 1994). Ce sont d'énormes gains de productivité qui sont perdus, en raison des « faux frais » de l'exploitation capitaliste. La requalification générale de la force de travail serait en soi un objectif d'une société planifiée et fonderait, autrement que par l'incitation salariale individuelle, un autre mode de motivation. Il s'agit à la fois de mobiliser les énormes potentialités des innovations technologiques, et, dans le même temps de construire les conditions de viabilité d'une authentique autogestion. La polyvalence s'oppose en effet immédiatement à la division technique du travail, et plus largement à la division sociale. On rejoint ici la belle formule de Castoriadis, selon laquelle « le socialisme, c'est la transformation du travail ». Pour lui, cette société se distingue principalement « par la transformation de la nature et du contenu du travail, ce qui signifie : la transformation consciente de la technologie héritée de façon à subordonner pour la première fois dans l'histoire cette technologie aux besoins de l'homme non pas seulement en tant que consommateur, mais en tant que producteur » (Castoriadis 1957).

Enfin, la dimension régionale de la planification est primordiale, parce que c'est un moyen de se rapprocher des personnes concernées par les décisions, ensuite aussi, parce que le développement actuel de l'économie repose de plus en plus sur une intégration régionale réussie. Le Gosplan soviétique, qui imposait que telle commande passée par une usine de Léninegrad à une autre, transite par Moscou, a pu fournir un contre-exemple parfait en la matière. Mais l'exemple yougoslave a montré qu'il existe un excès inverse possible. Aucune société ne peut en effet fonctionner sur une base purement localiste sans se fractionner : il y a des décisions, souvent les plus importantes, qui nécessitent un temps de centralisation. Une politique agricole ne peut pas être définie au niveau de chaque département, elle nécessite des arbitrages, des transferts, des compensations, au moins au niveau national. La planification doit donc être considérée comme un processus de va-et-vient entre le local et la national, entre le particulier et le général. Les projets élaborés au niveau local ne sont pas forcément compatibles entre eux : intérêts contradictoires, doublons possibles, ressources globales insuffisantes. Il existe de toute façon des choix à faire, qui, au bout du compte, seront effectués d'une manière ou de l'autre. La procédure de planification, avec sa « respiration » de décentralisation/centralisation, doit viser à rendre ces choix transparents et maîtrisés collectivement.

Une réponse adéquate à la crise des rapports marchands

L'alternative sociale doit se définir avant tout par rapport à la crise du travail. Celle-ci, comme on a essayé de le montrer, va bien plus loin qu'une simple crise de débouchés, puisqu'elle remet en cause le principe même de la loi de la valeur. Citons sur ce point un passage éclairant où Marx dit du capital qu'il est « malgré lui l'instrument qui crée les moyens du temps social disponible, qui réduit sans cesse à un minimum le temps de

travail pour toute la société et libère donc le temps de tous en vue du développement propre de chacun. Cependant, il tend toujours lui-même à **créer du temps disponible d'un côté, pour le transformer en surtravail de l'autre**. S'il réussit trop bien à créer du temps de travail disponible, il souffrira de surproduction, et le travail nécessaire sera interrompu, parce que le **capital** ne peut plus mettre en valeur **aucun surtravail**. Plus cette contradiction se développe, plus il se révèle que la croissance des forces productives ne saurait être freinée davantage par l'appropriation du surtravail d'autrui. » (Marx II)

Cette citation renvoie à une contradiction propre à l'automation qui surgit pour la première fois sans doute comme dimension significative de la crise. Alors que les aspects plus classiques de la théorie marxiste suffisaient à rendre compte des cycles et des crises de la première moitié de ce siècle, c'est l'intégralité de la critique marxiste qu'il faut mobiliser pour bien comprendre la portée de la crise actuelle. En ce sens, cette crise réactualise une dimension fondamentale de l'oeuvre de Marx que l'économisme de la Seconde Internationale, puis de la Troisième Internationale stalinisée avait fait passer au second plan. Pour bien saisir cet aspect des choses, on peut passer à un cas limite, en imaginant une automatisation de la production à peu près intégrale, où la dépense de travail serait réduite à un minimum. C'est ce à quoi tend le développement des forces productives, et c'est presque une réalité dans certains secteurs de la production. Mais comment se forme alors la plus-value, comment se fixe le salaire, comment se répartissent les marchandises produites dans une telle situation ? Il est clair que les critères capitalistes perdent de leur sens et que le capitalisme ne peut plus contraindre l'ensemble de la société à fonctionner selon des critères devenus étriqués, parce qu'il ne couvrent plus l'ensemble des nouveaux problèmes posés à la technique économique.

Pour la gratuité

La perte de substance du critère d'économie de temps de travail conduit à cette autre idée. Il faut prendre en tenailles la logique salariale marchande, de l'intérieur par la transformation du travail, de l'extérieur par l'extension d'un revenu garanti servi en nature sous forme d'une extension de la gratuité. Il s'agit là d'une forme équitable de répartition des richesses produites, et on pourrait aller jusqu'à dire que gratuité et équité sont deux concepts indissociables. Une société socialiste devrait tendre immédiatement à la dissolution des rapports marchands et prendre l'initiative d'étendre l'aire des services rendus gratuitement par la société à ses membres en matière de santé, d'éducation, de garde des enfants, de transports, de loisirs, etc. Une grande partie de ces secteurs sont d'ailleurs déjà socialisés : plutôt que de faire machine arrière, il faut généraliser et placer sous contrôle social ces procédures. L'extension de la gratuité est par ailleurs cohérente avec la réduction massive du temps de travail : la récupération du temps pour soi, librement affecté, est encore la manière la plus efficace de restreindre la sphère marchande au strict minimum.

Ces quelques pistes dessinent un projet de société qui n'a évidemment pas grand-chose à voir avec le « socialisme réel » des pays de l'Est, et qui représente une alternative globale à l'impasse capitaliste, en dégageant les éléments d'une contre-cohérence. Le mouvement social aura de plus en plus besoin d'une telle référence, et c'est lui aussi qui pourra contribuer à rendre plus concrète cette utopie. Nous n'en sommes évidemment pas là, et la question qui se pose aujourd'hui est d'abord celle d'un projet qui puisse être pris en charge immédiatement.

CHAPITRE 8

LA REDUCTION DU TEMPS DE TRAVAIL, UN PROJET RADICAL

Si l'on admet les grandes lignes de l'analyse du capitalisme contemporain qui a été développée jusqu'ici, on se trouve confronté à une situation qui n'est pas facile. Le fantastique levier qu'a pu constituer l'espérance en une société meilleure, et qui avait continué à fonctionner alors même que les modèles disponibles étaient en train de périr, a été entraîné dans leur débâcle. Les expériences de gestion sociale du capitalisme se sont enlisées dans la crise et ont contribué à déconsidérer le principe même de solutions radicales. Or, ce sont de telles solutions qu'appelle la profondeur sans précédent de la crise sociale dans laquelle nous sommes en train de sombrer. Il faut donc du temps pour reconstruire une nouvelle utopie mobilisatrice, mais il faut aussi agir dès aujourd'hui, en avançant des perspectives immédiates. Ce serait en effet une erreur de penser qu'il suffit de se retirer du monde et de bâtir *ex nihilo* un projet de société idéale, qui deviendrait alors, par la vertu même de son évidence, un instrument de conviction et de mobilisation. Les choses ne se passent évidemment pas ainsi. Une autre erreur, symétrique, consisterait à croire qu'il existe forcément des raccourcis, des arrangements à l'amiable permettant de contourner et de régler en douceur les énormes contradictions qui traversent nos sociétés. La voie d'une renaissance d'un projet alternatif est donc exigeante : il s'agit de combiner une vision non édulcorée de la situation avec des perspectives immédiatement mobilisatrices. Cette démarche refondatrice devrait pouvoir s'articuler autour de deux idées : la première consiste à réaffirmer que les travailleurs et l'ensemble des citoyens ont des droits, qui doivent être établis ou rétablis, protégés et traduits dans les faits. La seconde idée est que l'économie doit être mise au service des besoins sociaux, et non l'inverse.

Il faut donc résolument (ré)affirmer un certain nombre de droits, à commencer par le droit à l'emploi, pour chaque membre de la société, c'est-à-dire la garantie que la contribution sociale de chacun puisse être reconnue et correctement rémunérée à due proportion. Il faut explicitement viser l'abolition du chômage, qui est l'instrument principal d'une formidable discrimination sociale. Tous les débats sur le dépassement du travail salarié, les merveilles de la pleine activité et du temps libéré ne doivent pas faire obstacle, car ils ne pourront être correctement posés tant que tout le monde ne sera pas là pour en discuter. C'est pourquoi la réduction généralisée du temps de travail est l'axe d'une sortie égalitaire de la crise sociale.

Il faut défendre et étendre le principe de la protection sociale. On ne doit pas laisser le terme de sécurité aux sécuritaires, parce que l'exigence de sécurité est une dimension essentielle de toute civilisation. Vivre dans l'insécurité, c'est vivre replié sur soi, dans l'angoisse des autres et du lendemain. Une société développée et riche, une bonne société, se définit par les garanties qu'elle offre à chacun. Celle de pouvoir accéder à une source de revenu, mais aussi celle de pouvoir disposer d'un logement, de bénéficier de services de santé et d'éducation de qualité, d'un environnement assurant des conditions de vie agréables. C'est sur ce socle que peuvent s'épanouir ensuite les dons, s'exprimer les passions. Fournir à tous ses membres les conditions d'une vie digne est tout-à-fait à la portée des pays les plus développés. C'est pourquoi, la raison économique doit être remise sur ses pieds : il faut que le système économique respecte cette contrainte, avant toute autre considération.

Cet impératif passe par la défense des salaires, mais aussi, de manière urgente par l'institution de revenus garantis décents, qui ne soient pas une simple aumône. Le raisonnement doit être le suivant :

si la société est si mal faite qu'elle n'est pas capable de donner un emploi à chacun, si elle préfère se priver de leur travail, alors il faut au moins qu'elle leur garantisse les moyens d'une existence décente. C'est pourquoi le mouvement ouvrier doit reformuler un corps de revendications portant non seulement sur les salaires, mais aussi sur les retraites et sur les revenus versés à ceux et à celles que l'on prive d'activité. C'est la condition pour que soit pris en charge par le mouvement social le destin des exclus. C'est en même temps une condition majeure de renaissance du mouvement syndical.

La furie néolibérale cherche à faire croire que tout cadre juridique est par définition un carcan qui bloquerait le dynamisme et l'innovation sociale, en maintenant de redoutables rigidités, responsables de tous nos maux. La réalité est bien évidemment différente : le capitalisme contemporain est de moins en moins encadré et retourne à une sorte d'état sauvage, de telle sorte que nos sociétés constituent, à bien des égards, une forme moderne de barbarie. Il faut inverser ce processus, parce que la codification des rapports sociaux - et notamment du rapport salarial - accompagne nécessairement le progrès vers une société plus humaine qui ne repose pas sur la lutte de tous contre tous. On ne peut d'ailleurs fonder l'efficacité d'une économie sur le droit absolu des chefs d'entreprise à faire absolument ce qu'ils veulent de la force de travail. Sans même parler d'équité, cette pratique conduit à une involution de la croissance économique et représente un ferment extrêmement dangereux de décomposition sociale.

On a pu voir que l'une des dimensions majeures de la crise actuelle renvoie à l'incapacité du capitalisme à répondre pleinement aux besoins sociaux dans toute une série de domaines, principalement santé et assistance, éducation, logement, transports. Ces secteurs sont la cible favorite des programmes d'économie budgétaire ; ce sont eux aussi auxquels on pense pour le développement d'entreprises intermédiaires proposant leurs services, par exemple d'aide aux personnes âgées ou de réhabilitation des logements anciens. Mais l'écart entre les aspirations et la réponse de la société marchande se creuse et accentue les effets de distorsion : une demande potentielle importante ne réussit pas à être solvabilisée, à cause même de l'évolution dans la répartition des revenus. En revanche, sont encouragées de fait les dépenses portant sur des biens industriels, qui servent souvent à compenser la non prise en compte de besoins fondamentaux. L'offensive idéologique menée contre l'intervention de l'Etat et la notion même de service public a contribué à renforcer ces tendances, qu'il s'agit maintenant de renverser. Si l'on admet qu'une société moderne doit garantir la santé et le confort de l'ensemble de ses membres, alors il convient de redonner une image positive aux modes de satisfaction socialisés d'un certain nombre de besoins élémentaires. Le secteur public (entreprises nationalisées, banques et collectivités locales) doit être mis à contribution, y compris par la création d'entreprises publiques visant à la satisfaction des besoins de masse dans des secteurs à technologie moyenne et avancée.

Ces principes apparaissent aujourd'hui comme ayant perdu de leur légitimité, et l'un des grands succès de l'offensive idéologique néolibérale est sans doute d'avoir réussi à déconsidérer, comme autant d'archaïsmes, un certain nombre d'aspirations élémentaires. C'est devenu la norme aujourd'hui de vivre dans l'insécurité et l'inégalité du point de vue de son revenu, de son logement, de l'accès à la santé, etc. Mais il s'agit là d'une assez extraordinaire escroquerie dans la mesure où cette argumentation ne repose sur aucun élément objectif. Le prétendu archaïsme de l'Etat-providence ne devrait pas dissimuler la réalité du processus qui nous ramène à des rapports sociaux antérieurs à sa mise en place. Quant aux exigences de l'efficacité économique, on ne voit pas très bien comment, ni à quelle échéance, le blocage des salaires et le rognage de tous les droits conduiraient à une situation où l'on pourrait espérer vivre mieux.

L'axe de la réduction du temps de travail

La revendication d'une réduction du temps de travail est pour nous l'axe central qui condense cette démarche visant à jeter un pont entre nécessités immédiates et projet de transformation sociale. Ces deux aspects se renforcent mutuellement : dans le contexte actuel, les mesures d'urgence ont besoin d'utopie, et, réciproquement, aucun projet radical ne peut émerger à froid sans trouver un ancrage dans les pratiques quotidiennes.

La réduction du temps de travail se situe au coeur d'une telle démarche, et pourtant, elle soulève de multiples réserves et objections. Cette grande idée ne se fraie son chemin qu'avec lenteur et difficulté, parce que le contenu concret qu'elle peut prendre est un enjeu ouvert du débat social. Il serait d'ailleurs plus juste de considérer qu'il y a de toute manière réduction du temps de travail et que la question est de savoir comment celle-ci s'opère. Cette réduction peut s'effectuer de manière excluante (certains travaillent beaucoup, voire de plus en plus, tandis que les autres sont empêchés d'accéder à l'emploi) ou de manière égalitaire, par une réduction uniforme et généralisée qui permet à toutes et à tous de travailler moins.

L'objection la plus immédiate consiste à dire que ce choix n'existe pas et qu'il reposerait sur une arithmétique simpliste. Ce point de vue n'est pas l'apanage du patronat ; il est par exemple développé par Alain Supiot : « cette approche prend le travail comme une donnée simple et quantifiable dont le partage pourrait contribuer à résoudre le chômage, alors qu'il semblerait plus judicieux de commencer par s'interroger sur la signification et les transformations du travail dans notre société » (Supiot 1993). Une telle critique ne nous semble pas recevable. Non pas qu'il soit inutile de s'interroger sur les transformations du travail, mais parce qu'une telle méthode revient au bout du compte à introduire par la bande une notion d'« inemployabilité » assez largement arbitraire.

Qu'est-ce qui empêche en effet de dire que 10 % de réduction du temps de travail, c'est 10 % d'emplois en plus et 10 points de chômage en moins ? Outre la compensation salariale et la productivité induite sur lesquelles on reviendra, il existe un argument, du second ordre, qui renvoie au fait que la création de 100 emplois ne fait pas baisser de 100 le nombre de chômeurs, parce qu'elle incite à se porter sur le marché du travail des personnes qui s'en étaient retirées. La population active augmente par exemple de 30, et le chômage ne baisse que de 70. Cet « effet de flexion », connu depuis longtemps des économètres, est un révélateur du sous-emploi souterrain qui s'ajoute au chômage officiellement recensé. Il module la relation entre emploi et chômage, mais ces deux grandeurs ne sont pas pour autant découplées.

Le principal argument avancé par Supiot et par beaucoup d'autres, est d'une nature différente : si la règle de trois ne peut pas fonctionner, c'est que le travail n'est pas homogène, peu malléable, et qu'on ne peut le « partager » à volonté. Autrement dit, ceux qui demandent un emploi ne posséderaient pas les mêmes caractéristiques que ceux qui en occupent un. La porte est alors ouverte à la thématique de l'« inemployabilité » selon laquelle il existerait une hétérogénéité fondamentale et irréductible à l'intérieur de la population active. En cas de réduction de la durée du travail, on s'apercevrait que les embauches compensatoires seraient tout simplement impossibles en raison de l'insuffisante qualification des chômeurs, et on postule implicitement que ce désajustement (*mismatch*) ne saurait pas non plus être résorbé par une politique de formation. Dans ce cas, effectivement, la réduction du temps de travail n'est pas une réponse au chômage, et constitue en plus une mesure dangereuse puisqu'elle risque de se résoudre en intensification supplémentaire du travail.

Heureusement, cette présentation ne correspond pas à la réalité. L'une des caractéristiques du chômage contemporain est au contraire qu'il frappe largement des travailleurs disposant d'une bonne qualification, que ce soit parmi les jeunes mais aussi chez les plus de cinquante ans. Les femmes à qui on impose le temps partiel ne sont pas compétentes la moitié du temps, et l'autre pas. Même chose pour les intérimaires, les contrats à durée déterminée, etc. Si cette thèse était vraie, on ne comprendrait pas comment le plein emploi a jamais été possible, à une époque où le niveau moyen de formation était moins élevé. Et surtout, il est impossible de considérer la situation comme figée, comme si aucune politique de formation n'était susceptible de réduire les éventuels manques de qualification.

Admettons même qu'il reste un noyau dur de réelle inemployabilité, qui est d'ailleurs en grande partie le résultat d'une longue période de chômage de masse qui produit des trajectoires de marginalisation, et débouche sur des situations difficilement réversibles. Le bilan du RMI montre ainsi que la démarche d'insertion se heurte, non seulement au durcissement du marché du travail, mais aussi à des états d'authentique exclusion. Il y a donc là un chantier ouvert à l'innovation sociale pour retrouver des moyens de réinsertion, mais l'expérience montre qu'il ne s'agit pas d'une tâche impossible, à condition de créer des statuts suffisamment codifiés, au lieu d'utiliser l'argument d'inemployabilité comme un levier visant en fait à déstabiliser l'ensemble du salariat. La majorité des travailleurs privés d'emploi est parfaitement employable, moyennant un effort transitoire de formation et de mise à niveau.

Enfin, la conception purement quantitative du travail qui caractériserait l'approche macro-économique n'est pas aussi fruste et abstraite qu'elle en a l'air. Si elle n'implique pas obligatoirement que toutes les heures de travail soient parfaitement interchangeables, elle tient en revanche pour acquis la plasticité à moyen terme de la force de travail qui permet de soutenir que le chômage n'est pas lié à une absence d'ajustement de l'offre à la demande. Car c'est bien à cela que revient toute cette construction : la cause ultime du chômage serait une qualification de la main-d'œuvre inadaptée aux besoins des entreprises. Une telle interprétation n'est tout simplement plus soutenable aujourd'hui, après une génération de chômage de masse. Et, paradoxalement, c'est dans cette critique « sociologique » d'une approche trop « économiste » du travail que l'on trouve une conception autrement rigide, qui consiste à prendre l'exact contre-pied d'une hypothèse de parfaite plasticité, et à postuler une séparation absolument rigide entre ceux qui ont un emploi et les autres. Le quantitativisme de la macro-économie n'est qu'apparemment « dépassé », au profit d'un individualisme méthodologique impressionniste et au bout du compte profondément réactionnaire, parce que le seul fondement objectif d'une inemployabilité absolue renvoie à un déterminisme biologique.

Il est donc parfaitement légitime de raisonner sur le « partage du travail », à condition d'examiner conjointement les modalités pratiques de sa mise en œuvre, notamment sous l'angle de la formation. C'est pourquoi nous soutenons avec fermeté l'idée que cela a un sens de construire un indicateur tel que la « durée uniforme de travail assurant le plein emploi », qui s'obtient en divisant le volume de travail par la population active (Husson 1994a). En 1990, une répartition strictement égalitaire du volume de travail entre l'ensemble de la population active (impliquant donc la suppression du chômage et du temps partiel) conduirait à une durée du travail équivalant à 34 heures hebdomadaires au lieu des 39 heures actuelles. Si l'on prolonge ce calcul à l'horizon 2000, en supposant par exemple que le volume de travail reste constant et que la population active augmente de 0,5 %, on arrive, avec ces hypothèses (relativement optimistes du point de vue de l'emploi), à une nouvelle baisse de 5 % de la durée de référence. Bref, la durée du travail assurant le plein emploi serait de l'ordre de 32 heures par semaine en l'an 2000.

Cet objectif ne ferait que s'inscrire dans une tendance séculaire qui accompagne les progrès de la productivité, et dont elle constitue l'un des modes d'utilisation. La vitesse de ce mouvement peut varier avec les rythmes économiques longs. Ainsi, la durée du travail a baissé de 0,8 % par an entre 1896 et 1931, de 0,4 % entre 1949 et 1973, de 1 % entre 1973 et 1979, de 1,2 % entre 1979 et 1986 (Marchand et Thélot 1991). Or, et c'est un véritable paradoxe, la durée du travail est bloquée depuis 1982, et la plupart des projections, comme celles qui ont été réalisées dans le cadre du XIème Plan, raisonnent à durée du travail constante. L'hypothèse d'une « croissance plus riche en emploi » que l'on trouve par exemple dans le Livre Blanc renvoie implicitement à une extension du temps partiel. Le « temps choisi » est une modalité de réduction du temps de travail qui représente une alternative à une mesure généralisée, explicitement récusée, dans la logique de la plupart des rapports officiels sur le sujet comme ceux de l'OCDE ou encore celui de la Table-ronde des industriels (European Round Table). En d'autres termes, c'est au moment où le chômage s'installe dans la durée, devenant le problème social majeur, que l'on s'interdit d'utiliser l'un des paramètres-clés de la création d'emplois. Il convient d'examiner d'autres arguments invoqués pour justifier un tel choix.

Le contenu en emploi de la réduction du temps de travail

Dans le cas français, cela suppose de revenir sur le passage aux 39 heures en 1982. Malgré tout ce qu'il peut avoir de spécifique, il constitue une expérience en grandeur réelle. Les estimations réalisées à chaud (Marchand *et alii* 1983, Frank et Trégoat 1984) se situaient toutes dans une fourchette allant de 15 000 à 70 000 créations d'emplois, alors que les estimations issues des modèles se situaient plutôt autour de 200 000 à 300 000 créations d'emploi au bout de trois ans (Oudiz *et alii*, 1979). Cette différence entre les modèles et les effets mesurables de l'ordonnance de 1982 renvoie notamment à la non-compensation salariale et à la réduction de la durée d'utilisation des équipements et souligna ainsi l'importance de ces deux paramètres. Mais il faut surtout prendre en considération les inflexions très nettes de la politique économique qui ont immédiatement suivi le passage aux 39 heures : blocage des prix et des salaires, freinage de l'activité économique. La réalité est une variante complexe dont la réduction de la durée du travail n'est qu'un élément. Avec le recul du temps, les estimations les plus restrictives sont d'ailleurs l'objet de réévaluation. Ainsi un travail récent de l'OFCE (Gubian *et alii*, 1992) propose un point de vue plus nuancé consistant à remettre en cause l'idée que les gains de productivité auraient absorbé pour l'essentiel l'effet favorable sur l'emploi de la réduction de la durée du travail. Une autre étude (Cette 1992) estime à 145 000 le nombre d'emplois créés et révisé donc à la hausse les travaux réalisés au lendemain de la mesure.

Depuis cette date, les accords sur la réduction du temps de travail ne sont conclus que dans des situations bien particulières, par exemple lorsque le patronat considère nécessaire de concéder une réduction de la durée pour obtenir l'acceptation d'horaires atypiques nécessaires à l'allongement de la durée d'utilisation des équipements ; ou quand les représentants des salariés, confrontés à des licenciements annoncés, acceptent une compensation salariale partielle accompagnant la réduction de la durée du travail (Bloch-London *et alii* 1994). L'accent systématique mis sur la décentralisation de la négociation et, du point de vue de l'intervention publique, sur des conventions avec les entreprises répond au départ à une exigence légitime : il faut se situer au plus près des conditions concrètes d'organisation et de production et des situations de marché, particulièrement hétérogènes. Mais le bilan des dernières années permet de mieux mesurer les conséquences d'une telle option : on se situe ainsi à un niveau où, sauf circonstances particulières, les acteurs locaux ne sont pas en mesure de percevoir directement l'intérêt d'une réduction de la durée du travail qui ne peut s'apprécier qu'à un niveau plus global, en raison même des externalités sociales qu'elle met en jeu. C'est pourquoi, la réduction du temps de travail ne peut représenter un progrès et un moyen de faire reculer le chômage que s'il s'agit d'un dispositif universel et obligatoire, qui doit pour cette raison

prendre la forme d'une loi-cadre qui en précise les modalités, quitte à ouvrir ensuite, mais ensuite seulement, la possibilité de négociations traduisant ses principes généraux au niveau de chaque réalité professionnelle. Il ne faut pas craindre le reproche d'étatisme qui était adressé à cette démarche au début des années quatre-vingt ; lorsqu'on nous promettait que la négociation décentralisée nous permettrait d'arriver sans dommage aux trente-cinq heures en ... 1985. Les faits ont suffisamment montré l'inconsistance d'une telle stratégie pour qu'on n'y revienne pas.

A condition de bien en fixer les modalités, la réduction du temps de travail est donc l'outil principal, pas le seul, d'une offensive contre le chômage. Du point de vue des études techniques, la référence actuellement disponible reste l'étude de l'OFCE selon laquelle le passage aux 35 heures pourrait créer entre 1,8 et 2,5 millions d'emplois au bout de cinq ans (Confais *et alii* 1993). C'est un résultat considérable qui apparaît plus optimiste que d'autres travaux, tels ceux menés autour du XIème Plan, et dont l'estimation se situait plus bas, entre 1 et 1,2 millions d'emplois créés. La discussion autour de ces estimations divergentes n'est pas seulement technique, car elle permet de souligner le rôle de paramètres particulièrement décisifs. La simulation de l'OFCE est ainsi assortie d'une hypothèse centrale selon laquelle la réduction de la durée du travail n'engendre pas de gains durables de productivité qui viendraient en contrecarrer les effets sur l'emploi. C'est un point essentiel : dans le cas contraire, la réduction du temps de travail risquerait en effet de n'être qu'un levier permettant une intensification supplémentaire du travail, autrement dit d'assurer la même charge de travail sans embauches. Il s'agit d'ailleurs là d'une source importante de réticence, voire de méfiance, des salariés, notamment de l'industrie, qui ont connu un tel mécanisme en 1982 et vivent dans un contexte de faible croissance et de réduction continue des effectifs.

L'analyse détaillée des projets devrait permettre de mieux établir la distinction entre la réduction du temps de travail et l'aménagement du travail qui, sous couvert de réduction, cherche en fait à s'épargner des embauches et non à créer des emplois. Cette réflexion devrait contribuer à dégager une formulation optimale de la revendication permettant de déjouer les réticences, de convaincre et de mobiliser. Il faut donc apprendre à interroger de ce point de vue les projets de réduction du temps de travail qui fleurissent à gauche et à droite. L'un des plus élaborés est sans doute celui de la semaine de quatre jours (Larrouturou 1995) qui fournit l'occasion de dresser un décompte précis faisant apparaître les paramètres importants. La durée du travail passe de 39 à 32 heures et baisse donc de 18 %. La baisse de salaire compensatoire est de 5 %, et les effectifs augmentent de 10 %. Grâce à la suppression des cotisations chômage, tout cela est possible sans augmentation du coût salarial unitaire, qui pourrait même baisser légèrement. Ce montage appelle cependant plusieurs remarques. La première est que le chiffrage surestime le recyclage des cotisations sociales, évaluées à 8,8 % de la masse salariale. Or, le rapport 1993 de l'Unedic évalue « à 16,7 milliards de francs le rendement d'un point de taux d'appel ». Comme les recettes de l'Unedic sont de 133 milliards de francs, cela fait 8 points. Mais 8 % de quoi ? Il suffit de jeter un coup d'oeil à la compatibilité nationale, pour obtenir la réponse : les sociétés ont versé 1657 milliards de salaires et traitements bruts auxquels se sont rajoutés 575 milliards de cotisations employeurs. C'est donc 8 % de la masse salariale hors cotisations employeurs (133/1657) mais seulement 6 % de la masse salariale totale. En outre, la mesure ne créant que 10 % d'emplois, le nombre de chômeurs baisse d'un peu plus de la moitié, de telle sorte que l'on ne peut réaffecter l'intégralité des cotisations chômage. Au bout du compte, ce n'est donc plus 8,8 %, ni 8 %, ni 6 % mais 3,8 % : manquent donc 5 % de financement. Mais là n'est pas le plus important, car la question primordiale est ici celle de la productivité induite, facile à calculer : la durée du travail baisse de 18 % et les effectifs augmentent de 10%, de telle sorte que le nombre total d'heures travaillées baisse de 10 % ($32/39 + 10\%$). Mais cela veut dire aussi que la productivité du travail doit augmenter de 10 % et, comme il s'agit de gains instantanés liés à la réorganisation du travail, cela implique une intensification proportionnelle considérable, puisqu'elle équivaut à quatre ans de gains de productivité moyen.

Un constat tout aussi important découle de l'examen comparé des études disponibles, c'est que le fameux problème de la « compensation » salariale n'est finalement pas aussi central qu'on le pense d'habitude. Le fait de travailler 35 heures payées 39 heures n'a pas que les aspects négatifs auxquels le « bon sens » économique renvoie immédiatement : ce déplacement tend à peser sur la compétitivité des entreprises mais représente aussi un coup de fouet à la demande, et l'effet de cette relance compense en partie l'augmentation du coût salarial. Cette relance apparaît en général saine, dans la mesure où elle s'accompagne d'une amélioration du solde extérieur et du solde budgétaire. On a d'ailleurs là une marge de manoeuvre qui est généralement sous-estimée. Beaucoup de raisonnements économiques font en effet comme si le chômage était gratuit. Or, tout recul du chômage dégage des sources d'« autofinancement » : réduction des allocations chômage et augmentations des cotisations salariales et des impôts payés par les nouveaux embauchés. Le Ministère du Travail a publié récemment une évaluation du coût du chômage ainsi défini (DARES 1994). Pour l'année 1991, les indemnités du chômage proprement dites représentent 100 milliards de francs, mais il faut rajouter 180 milliards de coûts correspondant aux manques à gagner en cotisations sociales et en impôts. Toute politique anti-chômage dégage ainsi des ressources nouvelles pour les administrations publiques qui pourraient alors être rétrocédées sous forme de baisse de cotisations aux entreprises effectivement créatrices d'emplois. Cet autofinancement n'est pas intégral, mais il présente l'intérêt supplémentaire de pouvoir être associé à un dispositif simple qui permettrait à la fois de contrôler la réalité des créations d'emploi et de moduler l'impact du passage aux 35 heures selon la situation financière initiale et la taille des entreprises.

Pourtant, le passage aux 35 heures ne suffirait pas à assurer un retour immédiat au plein emploi, tant est important le « stock » de sous-emploi accumulé à la suite de politiques inadaptées, ou adaptées à d'autres objectifs. On peut dire pour simplifier qu'il ne supprimerait, dans le meilleur des cas, autrement dit avec des mesures d'accompagnement convenables, que la moitié du chômage. L'autre moitié devrait être progressivement absorbée par une affectation prioritaire des gains de productivité à venir à la réduction du temps de travail, de l'ordre d'une heure hebdomadaire chaque année. On arriverait en l'an 2000 à un taux de chômage quasi-nul, avec une durée du travail de l'ordre de 30 heures par semaine. Ce scénario paraîtra évidemment utopique, mais il constitue un point de référence incontournable. Car la question n'est pas tellement de savoir s'il faut ou non réduire le temps de travail, mais de savoir comment se fera cette réduction. Soit de manière discriminatoire, en privant certains d'un plein accès à l'emploi, et particulièrement les femmes vouées au temps partiel, ou au contraire en répartissant de manière égalitaire les bienfaits d'une progression globale de la productivité. Tout le reste n'est au fond qu'un habillage d'un choix de société fondamental.

L'argument de la compétitivité

Dès que l'on cherche à imaginer une politique économique alternative, on se heurte au fameux problème de la contrainte extérieure. Il s'agit d'un mécanisme assez simple dans son principe : chaque fois que les prix ou la production d'un pays augmentent plus vite que ceux des voisins, sa position commerciale tend à se dégrader. Dans un cas, la hausse des prix lui fait perdre de la compétitivité, dans l'autre l'augmentation des importations et la saturation des capacités d'exportation viennent jouer sur les quantités achetées et vendues.

Personne ne nie l'existence de cette contrainte, plus ou moins forte selon les pays. Les leçons à en tirer semblent assez simples : il suffit de ne pas augmenter ses prix et ne pas faire croître son économie plus vite que celle des voisins et concurrents. Cette apparente sagesse a ceci de curieux que si tout le monde se montre raisonnable en même temps, on débouche tôt ou tard sur une situation

où plus personne ne connaît de croissance. C'est exactement ce qui se passe avec la récession actuelle. La manière optimale de gérer la contrainte extérieure n'a donc rien d'évident ou de naturel.

Si, en plus, on veut à la fois être compétitif et avoir une monnaie forte, il faut comprimer les salaires et les effectifs encore plus que les voisins : c'est cela qui paie la monnaie forte, à défaut de supériorité technologique particulière. Et c'est la politique, extrêmement coûteuse du point de vue du chômage, qui a été menée en France avec Barre entre 1978 et 1981, puis avec Bérégovoy entre 1985 et 1993, sous prétexte de coût du travail trop élevé. « Au cours des dernières années, la modération salariale a contenu la progression du salaire réel bien en dessous de celle de la productivité, de sorte que les coûts salariaux unitaires ont baissé d'un point par an entre 1980 et 1991 par rapport à nos sept principaux partenaires » (CGP 1993b).

Le coût salarial a connu une évolution très modérée en France, et cela n'a pas empêché la montée du chômage. La dernière étude synthétique, sortie peu de temps avant la liquidation du CERC, confirme de ce point de vue trois résultats incontestables. En premier lieu, le coût horaire de la main d'oeuvre (y compris charges sociales) se situe en France dans une position intermédiaire : il est inférieur de 25 % par rapport à l'Allemagne, mais supérieur de 15 % à l'Italie, aux Etats-Unis ou au Japon. Ensuite, on constate que le salaire relatif des ouvriers est particulièrement bas en France, ce qui vient contredire l'argument principal de ceux qui voudraient remettre en cause le SMIC. Enfin, il n'existe pas de lien mécanique entre salaire et performances économiques : « les pays où les coûts salariaux ont progressé le plus rapidement, comme le Japon ou la RFA, sont également ceux qui, au cours des trente dernières années, ont dégagé de très forts excédents commerciaux » (CERC 1992).

La baisse des salaires n'est donc pas un moyen de créer des emplois. Pour être compétitif, il faut surtout avoir des produits de qualité, des avancées technologiques, et cela suppose une main d'oeuvre qualifiée et payée en fonction d'une productivité moyenne élevée. Vouloir améliorer sa position en baissant ses salaires est une stratégie qui ne correspond pas à la réalité du marché mondial. De toute manière, le débat est aujourd'hui dépassé : faute de commandes, aucune exonération de charges ne saurait convaincre les entreprises d'embaucher.

Dès lors que la réduction du temps de travail n'est pas assortie d'une baisse des salaires, une telle mesure se heurte au moins potentiellement à l'argument de compétitivité. La manière de traiter cette question se déroule en plusieurs temps. Il faut commencer par relativiser le raisonnement qui consiste à dire qu'une hausse des prix conduirait à des pertes de marchés et à des réductions d'emploi, de telle sorte que la réduction du temps de travail serait une politique de gribouille. Si cet effet existe, il n'est pas du même ordre de grandeur que le potentiel de créations d'emploi d'une réduction du temps de travail correctement menée. Aucun modèle économétrique n'est capable d'exhiber une variante aussi négative : si elle était disponible, il va sans dire qu'elle aurait été largement diffusée !

Mais notre hypothèse de travail est que le passage immédiat aux 35 heures peut être financé sans augmentation des coûts unitaires de production. La hausse des salaires peut très bien ne pas être répercutée en hausse des prix. Il faut imposer aux entreprises de fonctionner avec une part des salaires plus élevée, celle-ci pouvant être compensée par la baisse des charges financières, la rétrocession des économies réalisées sur le chômage, ainsi que par l'effet de la relance sur le coût unitaire de production. L'objection de la compétitivité ne tombe pas pour autant, dans la mesure où la relance de la consommation salariale risquerait de menacer l'équilibre de la balance commerciale. Il faut avoir des réponses prêtes à cette éventualité et aux objections qui en découlent. On peut par exemple envisager une relance en partie préaffectée, c'est-à-dire où le revenu distribué sera forcément dépensé dans des secteurs faisant peu appel aux importations, par exemple les

équipements collectifs et le logement. Cependant la vraie réponse à moyen terme est l'extension au niveau européen d'un véritable plan de lutte contre le chômage.

La dimension européenne

La société française ne présente en effet aucune originalité majeure quant à la crise dont elle est l'objet. C'est pourquoi les solutions à mettre en oeuvre doivent aussi bien être avancées d'emblée au niveau européen, qui constitue dorénavant leur cadre de cohérence. C'est particulièrement vrai dans le cas de la réduction du temps de travail, assortie des clauses que le mouvement social, un peu partout, tend à mettre en avant. On peut donc aisément étendre les conclusions de la discussion précédente. Le principe général est de ne prévoir aucune forme de compensation puisqu'il s'agit de rattraper dix ou quinze ans de néolibéralisme inégalitaire : pas de perte de salaire, pas d'intensification du travail et au contraire contrôle des travailleurs sur l'organisation du travail et les créations d'emploi. La défense du droit à l'emploi des femmes contre les formes excluantes de réduction de la durée par la voie du travail à temps partiel imposé doit être une dimension constitutive de ce projet. L'idée d'une législation harmonisée et contraignante, sous forme d'une loi-cadre européenne, pourrait alors symboliser la volonté d'une réduction harmonisée, généralisée et imposée comme nouvelle norme aux entreprises. Une baisse immédiate de l'ordre de 10 % du temps de travail sans contrepartie et avec contrôle des embauches compensatoires doit pouvoir créer une proportion presque équivalente d'emplois, compte tenu cependant de la résorption du temps partiel. La poursuite du mouvement vers les 30 heures doit être organisée légalement, ce à quoi correspond l'idée de loi-cadre. Les travaux de l'OFCE et du CEPII (Sterdyniak *et alii* 1994) montrent que c'est la mesure la plus riche en potentiel d'emplois, même si l'étude en question assortit la baisse du temps de travail d'une baisse du salaire qui en réduit l'effet et ne profite pas de la dimension européenne pour passer outre à la contrainte de compétitivité. L'exercice est donc un minorant, et montre qu'une réduction de 10 % de la durée du travail aboutit à une réduction de près de moitié du taux de chômage en Europe.

En même temps, il faudrait chercher à harmoniser le statut de salarié, sous forme d'un système européen de minima de salaires, d'allocations chômage et d'une extension coordonnée des conventions collectives. De la même façon, on devrait aller vers une harmonisation des services publics (postes, télécommunications, transports, etc.) au moins aussi indispensable qu'une monnaie unique. Enfin, un Fonds Européen établi sur le chiffre d'affaires des entreprises pourrait servir à accompagner une convergence européenne des systèmes de protection sociale.

Dans un tel cadre, un plan d'abolition du chômage pourrait alors combiner trois grands leviers d'action. Outre la réduction massive du temps de travail, on pourrait jouer sur une relance centrée sur les besoins sociaux. Même des économistes peu suspects d'hétérodoxie, comme Drèze et Malinvaud (1993) en viennent à reconnaître que l'initiative d'Edimbourg est insuffisante (« *falls short of what is needed* »), alors qu'existent des besoins recensés et des retards à rattraper : « Il existe d'importants besoins dans le domaine du logement privé, en particulier pour les familles à bas revenus. Il s'agit de plus d'un secteur où les projets d'investissement sont relativement créateurs d'emplois, et où la main d'oeuvre peu qualifiée peut être mobilisée ». La rénovation urbaine au sens large permettrait d'engager des programmes permettant de relancer l'emploi. Il s'agit par ailleurs d'une relance non productiviste qui vise à satisfaire les besoins de base, à améliorer le cadre de vie et non pas à étendre à l'infini la consommation de marchandises individuelles.

Enfin, un dernier levier passe par la création d'emplois dans les services publics : santé, éducation, cadre de vie étant les principaux. Ces créations d'emplois peuvent et doivent être déconcentrées et

passer en grande partie par les collectivités locales. Mais elles ne doivent pas instituer un sous-secteur subventionné ou « bénéficiant » de statuts spéciaux : il doit s'agir d'emplois standard. Elles peuvent être réalisées du pratiquement du jour au lendemain. C'est en un sens le moyen le plus simple de créer un emploi.

La dimension européenne donne sens au projet et fait tomber une série d'objections classiques quant à sa fiabilité économique. En particulier, l'argument de la compétitivité disparaît : si tous les pays européens prenaient en même temps des mesures de réduction du temps de travail, l'effet sur la compétitivité relative des différents partenaires serait neutralisé. Or, le commerce intra-européen est largement majoritaire, de l'ordre de 70 %, dans les échanges extérieurs des pays concernés. Pour les mêmes raisons un cadre juridique calibrant les normes salariales et la protection sociale pourrait éviter le processus de « dumping social » déjà à l'oeuvre, où la concurrence entre systèmes sociaux fait que la « mauvaise » protection sociale tend à chasser la « bonne ». C'est bien à cet élargissement de la gamme des choix possibles que devrait servir la construction européenne qui se traduit au contraire, dans sa forme actuelle, par une démultiplication des contraintes.

Le paradoxe européen

Les logiques nationales n'ont pas disparu, et c'est notamment à ce niveau que se nouent les rapports sociaux. C'est pourquoi toute perspective d'avancée sociale se heurte à une véritable contradiction : d'un côté, si une expérience sociale originale émergeait dans un pays donné, elle devrait envisager de se protéger d'un environnement hostile exerçant une pression multiforme. Mais, d'un autre côté, la réussite durable d'une telle expérience dépend de sa capacité à « contaminer » le reste de l'Europe, ce qui, encore une fois demande du temps. Faut-il en conclure que l'on doit d'abord construire l'Europe, pour la compléter ensuite d'un volet social ? Cette démarche consiste à soutenir Maastricht comme premier pas vers la construction européenne, tout en se promettant d'y ajouter un contenu plus social. Il s'agit à notre avis d'une incompréhension absolue de la méthode maastrichtienne dont la logique fondamentale a toujours été la déréglementation au niveau européen. On ne peut en même temps soutenir l'offensive contre les réglementations sociales qui est au coeur de Maastricht, sous prétexte de lui ajouter un supplément d'âme social. Prenons l'exemple de la réduction de la durée du travail : le problème est traité par une directive qui limite à 48 heures la durée hebdomadaire du travail, en même temps qu'est fortement réaffirmé le refus de principe d'une réduction généralisée.

Cette situation débouche sur ce que l'on pourrait appeler le paradoxe européen : si l'on vise à moyen terme une société plus juste à l'échelle européenne, le pays qui inaugure ce chemin devra dans un premier temps se couper de l'Europe telle qu'elle est, à moins, encore une fois, d'attendre - mais jusqu'à quand ? - que l'Europe soit achevée pour envisager de la transformer. Face à ce paradoxe, le mouvement social doit se positionner sur deux fronts : pour l'extension des revendications, contre la menace du repli national. Cela passe par une réflexion sur la notion de protection. Chaque fois que l'on débat du libre échange et du protectionnisme, il faut en effet prendre soin d'introduire une réserve quant au terme de protectionnisme, défavorablement connoté ; être protectionniste, c'est forcément être mesquin, fermé, rétrograde, nationaliste, tandis que le libre échange serait synonyme d'ouverture, de progrès, voire d'internationalisme. Il faut pourtant refuser cette opposition simpliste, tout simplement parce que, loin de répandre ses bienfaits universels, le libre échange prend aujourd'hui le visage déplaisant du chômage et de la misère. Il faut ensuite poser deux questions : qu'est-ce que l'on protège et contre qui ?

Cette interrogation permet d'introduire une première idée-force : on ne peut, en tout état de cause, raisonner de manière semblable vis-à-vis de pays sous-développés ou de pays à niveau de développement équivalent. Il faut donc concevoir un protectionnisme complètement dissymétrique, ne visant pas les mêmes objectifs dans un cas ou l'autre. Il faut ensuite se demander ce qu'il s'agit au juste de protéger. Vis-à-vis du tiers monde, il faut imposer des règles de conduite qui empêchent la spirale de la régression de s'enclencher. Vis-à-vis des pays de niveau comparable, il s'agit de protéger une éventuelle expérience de transformation sociale.

Le protectionnisme à froid, sans que rien ne change, vise au fond à protéger les acquis du patronat : il débouche logiquement sur un repli national, voire nationaliste, qui repose sur l'hypothèse d'une supposée convergence d'intérêts entre patrons et salariés. Or, un tel montage ne correspond pas à la réalité de l'internationalisation et s'appuie par ailleurs sur un diagnostic erroné de la crise qui serait le produit de la concurrence internationale, sans aucune détermination réellement endogène. La crise est au moins européenne, et il est vain d'espérer y opposer une alternative qui n'esquisse pas une perspective simultanée d'un autre fonctionnement de l'économie à l'intérieur, et d'une autre articulation avec l'économie mondiale, à l'extérieur. Le social-protectionnisme n'est rien d'autre qu'une modalité régressive de mise en concurrence des travailleurs. Mais ceci est difficile à expliquer de manière populaire, parce que ce discours a pour lui l'évidence des recettes simplistes : on ne doit pas sous-estimer son influence potentielle, et donc le risque majeur qu'il représente, notamment parce que l'absence de cohérence de ses expressions « civilisées » conduit forcément à un glissement vers les formes fascisantes de ce discours.

Les mesures prises pour protéger les mesures de lutte contre le chômage auraient un tout autre contenu social que ce protectionnisme-là. Elles auraient d'abord une évidente logique d'extension au niveau européen. Le premier pays, le nôtre ou un autre, qui déciderait de s'attaquer résolument au problème du chômage disposerait d'une légitimité évidente en proposant l'extension des mesures prises au niveau européen. C'est là que réside la différence essentielle entre les deux formes de protectionnisme ; celui auquel on pense généralement est un protectionnisme d'exception ou d'exclusion. Comme il s'agit de s'en tirer seul contre les autres, ce type de protectionnisme doit logiquement s'approfondir et se généraliser en un processus de guerre économique qui a toutes les chances de déraiser dans la guerre tout court. Le protectionnisme que nous proposons est au contraire un protectionnisme d'extension qui consiste à se protéger transitoirement, dans la mesure exacte où les voisins n'ont pas encore emprunté la même voie. L'objectif est alors de s'en sortir tous ensemble. Ce qu'on protège alors, ce sont par exemple les 35 heures, à l'égard de pays qui pourraient prendre le même type de mesure. Mais cette protection a vocation à disparaître en cas d'extension. Quant aux moyens à mettre en oeuvre, ils concerneraient principalement le contrôle sur les flux de capitaux et la gestion de la monnaie.

Sur le premier point, il devient de plus en plus évident que l'on ne peut laisser les « marchés » décider dans la plus grande des « libertés » du destin de millions de salariés. Grâce à la possibilité de déplacer capitaux et lieux de production, ils exercent une pression à la baisse sur l'emploi, sur les conditions de travail et d'existence des salariés, qui conduit globalement à des effets néfastes même s'ils ont avec eux une certaine logique économique à court terme. Cette liberté, comme toute authentique liberté, doit être codifiée afin qu'elle ne signifie plus le droit d'appauvrir les gens et de créer l'insécurité sociale. Il faut mettre des entraves à toutes les formes de spéculation : celle qui vise les monnaies, mais celle aussi qui s'attaque aux acquis sociaux. De tels contrôles font partie de l'arsenal des sociétés démocratiques et ne posent pas de problèmes particuliers de mise en oeuvre. Pour contrôler les mouvements de capitaux, on dispose par exemple des propositions de Tobin (Eichengreen, Tobin & Wyplosz 1995) dont l'idée de base est assez simple. Puisque les spéculateurs

réalisent leurs profits sur des têtes d'épingle, en jouant sur d'infimes différences de taux d'intérêt, il suffit d'une taxe très faible sur les transactions pour les en dissuader. Cet instrument vise spécialement les capitaux spéculatifs, et elle serait à peu près indolore sur les vrais investissements et le commerce. Une autre proposition consisterait à frapper d'une taxe ou d'un dépôt obligatoire les prêts libellés en monnaie nationale accordés aux non résidents. Mais ce type de réglementation doit résulter d'une initiative coordonnée : « si un seul pays l'instaurait unilatéralement, son marché des changes verrait tout simplement son activité se déplacer à l'étranger ».

Reste la monnaie. Il devrait aller de soi qu'il s'agit d'un instrument, que l'on met au service d'objectifs précis. La dévaluation ou la sortie du SME ne sont pas des buts en soi, mais des mesures à prendre éventuellement si elles apparaissent comme un moyen d'affronter la concurrence à armes égales. Un pays qui entreprendrait de réduire significativement son chômage ne devrait pas voir anéanti cet effort par la concurrence de pays qui préfèrent continuer à laisser le chômage servir de variable d'ajustement.

Et le Tiers Monde ?

Il est absolument exclu d'organiser les rapports Nord-Sud sans tenir compte de la profonde dissymétrie qui distingue la concurrence entre les pays riches et celle qui les oppose aux pays pauvres. Ces derniers ne représentent d'ailleurs qu'une part secondaire dans les importations européennes (14 % en 1992) et le discours récent sur leur responsabilité particulière quant à la montée du chômage en Europe est un pur écran de fumée. Par rapport au Tiers Monde, il faudra inventer un ensemble de dispositifs de régulation : abolition de la dette, stabilisation et revalorisation progressive du cours des matières premières, institution de montants compensatoires, transferts de technologie et de formation, subventions aux équipements et aux travaux d'infrastructure, co-investissements, accords d'échange fondés sur la réciprocité, réouverture négociée des frontières à l'immigration, voilà les axes principaux de ce que l'on pourrait appeler co-développement. Le repli frileux, la reconstruction de nouveaux rideaux de fer, sont des réponses absurdes aux défis de l'économie mondiale. Tout ce qui ressemble à une protection ou à une discrimination à l'égard des pays à niveau de développement inférieur doit être passé au crible de la critique. Les importations des pays à bas salaires ont un impact mineur sur l'économie des pays riches, mais les recettes qu'elles engendrent revêtent une importance stratégique pour des pays que, depuis de longues années, on incite ou on contraint à s'orienter vers l'exportation.

Même l'idée de clause sociale, liant le commerce au respect des droits de l'homme et des libertés syndicales, ou au non-travail des enfants doit être envisagée avec précaution : cette soudaine poussée d'humanisme peut être récupérée pour justifier le pire des protectionnismes, celui des nantis. Certes, les conditions de travail, et tout simplement d'existence, sont, dans de nombreux pays du Tiers Monde, à la limite de l'(in)humanité, comme le rappellent régulièrement les rapports du Bureau International du Travail. Certes, cette concurrence de tous contre tous conduit les pays pauvres à s'enfermer dans leur rôle de pourvoyeurs de main d'oeuvre mal payée, sous peine de voir un concurrent occuper le terrain. Mais deux distinctions, au moins, doivent être introduites avec soin. La première concerne le champ des clauses sociales. Il y a d'abord une définition étroite qui renvoie à cinq droits élémentaires qualitatifs définis par des conventions du Bureau International du Travail : liberté d'association (n°87), liberté de négociation (n°98), interdiction du travail des enfants (n°38), non discrimination fondée « sur la race, le sexe, la religion, l'opinion politique, etc. » (n°111), et enfin interdiction du travail forcé (n° 29 et 105). La nécessité de défendre ces principes ne fait évidemment pas discussion. Mais il existe une conception beaucoup plus large de la clause sociale qui repose sur la notion de « dumping social ». Dans la mesure où les pays du Sud et de l'Est

bénéficient d'avantages concurrentiels indus, en raison de bas salaires et de systèmes de protection sociale moins avancés, il serait équitable d'instituer un impôt visant à effacer tout ou partie de cet « avantage » injustifié. Les sommes ainsi prélevées alimenteraient éventuellement un fond d'aide aux pays concernés. Il va de soi que cette conception ne peut être autre chose qu'un habillage du protectionnisme des hommes d'affaires du Nord : elle vise à réaliser l'union nationale des ouvriers et des patrons des pays riches au nom d'arguments hypocrites. Même d'un point de vue économique, elle est en effet absurde : les bas salaires reflètent pour l'essentiel les différences de niveaux de productivité, et toute taxe tendrait à freiner les ventes des pays du Sud voire à les éliminer totalement en cas de mise à niveau intégrale des coûts salariaux.

Le terme de clause conduit ensuite à une seconde distinction qui apparaît quand on pose la question de savoir qui, et comment, fait respecter les conventions du BIT rappelées ci-dessus. Parler de clause, c'est répondre implicitement que cela relève des traités commerciaux et par conséquent de la compétence d'organismes internationaux comme l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce). Or, cela ne va évidemment pas de soi. La lutte pour la défense des droits élémentaires des travailleurs ne peut avoir comme seule référence les exigences d'une concurrence équitable : ils existent indépendamment même de l'échange international. On ne peut demander à l'OMC, qui est l'exécutrice du dogme néolibéral, de faire une chose et son contraire, autrement dit de s'attaquer à toutes les « entraves » mises au « libre jeu de la concurrence » et, en même temps, de réglementer cette dernière. Plutôt que de clauses, mieux vaut donc parler de normes sociales dans l'organisation du travail, et confier aux syndicats et aux ONG le soin de contrôler leur mise en oeuvre, au lieu de vouloir régler ce problème par un addendum à un Traité de commerce.

Les justifications d'une annulation de la dette sont en revanche assez évidentes. Dans la plupart des cas, la dette a déjà été remboursée, si on lui applique un taux d'intérêt normal au lieu des taux d'intérêts proprement usuraires qui ont été imposés au tiers monde. De plus, cette dette a été largement provisionnée par les banques de telle sorte que son annulation n'ouvrirait pas une échéance financière bien redoutable. La stabilisation du cours de matières premières devrait marquer un point d'arrêt dans la dégradation des termes de l'échange. C'est un domaine où les institutions internationales pourraient remplir un rôle particulièrement efficace : ce que l'on sait à peu près faire pour les agriculteurs des pays riches devrait être possible pour les paysans et les mineurs des pays pauvres.

Les surcapacités des pays riches pourraient être mises à contribution pour fabriquer des biens d'équipement adaptés aux besoins des pays en développement et qui leur seraient vendus à bas prix (par exemple selon un taux de change bonifié) ou échangés dans le cadre d'accords commerciaux de moyen terme. De manière plus générale, il faut trouver les moyens d'un développement plus autocentré, qui ne suppose pas pour autant une impossible autarcie. La mondialisation conduit alors à poser en d'autres termes la nécessité de la solidarité Nord-Sud. La résistance aux orientations proposées par le GATT et l'OMC, dont la fonction première est d'interdire toute mesure permettant aux pays du Sud de réaliser une déconnexion minimale du marché mondial, dessine la voie d'une convergence d'intérêts des peuples, qui fonde la possibilité d'un nouvel internationalisme. Il n'y a en effet aucune contradiction objective entre la satisfaction des besoins des travailleurs à travers le monde, au-delà de leurs conditions d'existence concrètes. Le bien-être des uns ne se nourrit pas de la misère des autres, et leur mise en concurrence débouche en réalité vers une dégradation d'ensemble.

Réciproquement, une amélioration à l'échelle mondiale du sort des travailleurs pourrait donner lieu à des rapports de coopération tendant à s'épauler mutuellement : l'idée que l'échange profite à tous prendrait alors tout son sens, mais il y faudrait une réorganisation radicale de l'économie-monde. La nécessité d'un tel radicalisme n'est pas de l'ordre du souhait ou de l'idéologie ; elle est au contraire

le produit de l'évolution d'un système qui transforme les aspirations les plus raisonnables et les plus élémentaires à la dignité et à l'équité en objectifs hors d'atteinte. Au niveau écologique enfin, le bien-être à l'échelle mondiale ne peut pas non plus être découpé en morceaux : l'effet de serre, la diminution de la couche d'ozone, la déforestation, etc. n'affectent peut-être pas tout le monde de la même façon au début, mais il arrive un moment où c'est l'avenir même de l'espèce humaine qui est en question.

Les prémices d'un nouvel internationalisme

Pour porter ces objectifs, la coordination de l'action internationale des travailleurs devient une exigence immédiate. Le principe d'extension doit donc être présent dans toute revendication, mais cela restera un vœu pieux si le mouvement ouvrier ne trouve pas des formes adéquates d'organisation. La CES (Confédération Européenne Syndicale) donne de ce point de vue l'exemple de ce qui ne doit pas être fait. Dans la dialectique mobilisation/négociation, le premier terme disparaît dans les antichambres bruxelloises. C'est lui qu'il faut réintroduire, en développant et en inventant des formes d'organisation. Dans le désordre : comités de groupes, coordination de branches et fédérations syndicales, coordinations régionales, organisation de travailleurs frontaliers, pratiques élémentaires de rencontres et de mobilisations communes. La journée de grève et d'action européenne organisée dans les transports le 27 octobre 1992 montre que c'est possible et que cette forme d'action syndicale correspond à un besoin objectif. C'est sans doute la lutte contre le chômage qui peut fournir le creuset d'une convergence internationale des mobilisations et des projets alternatifs.

Pour marquer cette volonté d'extension on pourrait imaginer une charte du mouvement ouvrier européen affirmant quelques principes de référence, par exemple : le refus de tout protectionnisme caché vis-à-vis des pays de l'Est et du Sud et l'affirmation de clauses sociales au sens strict (respect des droits élémentaires) sous contrôle syndical ; l'affirmation du droit à tout pays menant une expérience sociale de prendre des mesures de déconnexion par rapport aux pressions du marché mondial, en opposition aux règles constitutives de l'OMC et aux orientations des institutions européennes ; le soutien accordé par avance à de telles expériences de manière à étendre et répercuter les acquis éventuels : c'est par exemple ce qui aurait dû être fait à partir des luttes menées en Allemagne dans la première moitié des années quatre-vingt sur la réduction du temps de travail.

Vers une alternative concrète

La parenthèse de l'onde longue expansive de l'après-guerre est refermée. Les possibilités de revenir à ce qui apparaît aujourd'hui comme un « âge d'or » ont disparu et le capitalisme est d'une certaine manière retourné à son mode de fonctionnement « naturel », caractérisé par les inégalités, l'anarchie, l'insécurité sociale, les guerres, la faim et le désintérêt à l'égard de l'environnement. Mais ce retour en arrière se fait à partir d'acquis sociaux et de potentialités technologiques qualitativement différentes par rapport à toutes les époques antérieures. Aujourd'hui, il serait possible d'assurer à chacun des conditions d'existence correctes, et c'est pourquoi la stabilisation du capitalisme sur la base de son fonctionnement actuel est impossible.

Dans ce contexte, il n'est pas absurde d'envisager à terme la reprise d'un mouvement social qui pourrait bénéficier des conditions aussi bien conjoncturelles que structurelles que l'on peut anticiper pour les années à venir. Compte tenu de la persistance des défaillances de fond du système, dont les travailleurs ont expérimenté les limites et que mêmes les gouvernements en viennent à reconnaître

en tant que telles, on se trouve d'une certaine manière dans une situation de table rase, où les illusions ont en partie disparu, et où il devient possible de mettre en avant des exigences opposées à celles du système économique dominant. De ce point de vue, on peut dire que les conditions sont réunies pour que le mouvement social passe, au moins dans certains de ses secteurs, d'une attitude de défense affaiblie par une certaine démoralisation, à l'affirmation en positif de revendications et d'exigences adressées au système et à son mode de fonctionnement. C'est dans ce retournement, dont le mouvement gréviste de novembre-décembre 1995 en France, constitue sans doute un premier signe, que peut prendre forme un projet alternatif aux dérives du capital.

Le temps perdu aura au moins servi aux travailleurs à faire leur expérience et à mesurer la vacuité des autres issues au chômage. Chemin faisant, le mot d'ordre de réduction du temps de travail est ainsi en train de changer de consistance : il est en passe de devenir l'expression d'une aspiration massive à un autre fonctionnement de l'économie et de la société. Il ne s'agit déjà plus d'une mesure d'ordre technique et économique, mais de l'esquisse d'une autre société, d'un projet qui ne se définit plus par référence à un modèle réellement existant, mais fraie son chemin à partir de l'expression d'aspirations immédiates. Nous sommes entrés dans une phase du capitalisme où des exigences aussi élémentaires que le droit à un emploi et à des conditions d'existence civilisées, acquièrent un contenu quasiment subversif, compte tenu de l'incapacité croissante du capitalisme à satisfaire ces besoins essentiels. La convergence d'interventions sociales jusque là disparates devrait dans ce contexte nouveau donner naissance à un mouvement politico-social relativement inédit dans ses formes. Il ne s'agit encore que d'une perspective à peine ébauchée, mais une chose devient de plus en plus évidente : pour jeter les bases d'un anti-capitalisme contemporain, il n'est plus besoin de demander la lune. Il suffit aujourd'hui, avec obstination, et sans se perdre sur les chemins de traverse, de demander le possible.

BIBLIOGRAPHIE

Aglietta M. (1976) - *Régulation et crises du capitalisme*, Calmann-Lévy.

Aglietta M. (1980) - « La dévalorisation du capital : études des liens entre accumulation et inflation », *Economie appliquée*, Tome XXXIII, n°2.

Aglietta M. et Boyer R. (1982) - « Une industrie compétitive en France et dans le monde » in *Une politique industrielle pour la France*, Ministère de la Recherche et de l'Industrie.

Aglietta M. et Brender A. (1984) - *Les métamorphoses de la société salariale*, Calmann-Lévy.

Albert M. (1982) - *Le pari français*, Le Seuil.

Albert M. et Boissonnat J. (1988) - *Crise, Krach, Boom*, Le Seuil.

Aznar G. (1993) - *Travailler tous pour travailler moins*, Syros.

Baby J. (1949) - *Les lois fondamentales de l'économie capitaliste*, Editions Gît-le-Coeur.

Banque mondiale (1993a) - *Investir dans la santé*, Rapport sur le développement dans le monde.

Banque mondiale (1993b) - *Latin America and the Caribbean. A decade after the debt crisis*

Barsoc C. (1984) - *Les lendemains de la crise*, La Brèche.

Bayet A. (1995) - « L'évolution des salaires dans le secteur privé », *INSEE Première* n°393, juillet.

Bazen S. et Martin J. (1991) - « L'incidence du salaire minimum sur les gains et l'emploi en France », *Revue économique de l'OCDE* n°16.

Bensaïd D. (1995a) - *La discordance des temps*, Les Editions de la Passion.

Bensaïd D. (1995b) - *Marx l'intempestif*, Fayard.

Bertrand H. (1979) - « Le régime central d'accumulation de l'après-guerre et sa crise. Enseignements d'une étude en sections productives sur la France de 1950 à 1974 », *Critiques de l'économie politique*, n°7-8, avril-septembre.

Bertrand H. (1983) - « Le syndicat peut-il devenir un acteur économique ? », *CFDT-Aujourd'hui* n°60, mars-avril.

Billaudot B. (1976) - *L'accumulation intensive du capital*, Thèse, Université de Paris 1.

Bloch-London C. et alii (1994) - « Les processus locaux de partage du travail », *Travail et emploi* n°59, avril.

Boukharine N. (1917) - *L'économie mondiale et l'impérialisme*, Anthropos 1967.

- Boyer R. (1979) - « La crise actuelle : une mise en perspective historique », *Critiques de l'économie politique* n°7-8, avril-septembre.
- Boyer R. (1987a) - « Réflexions sur la crise actuelle (II) », *Revue française d'économie*, vol. II, 3, été.
- Boyer R. (coord.) (1987b) - *Aspects de la crise. Tome III : Les économies au milieu du gué*, Plan/Cepremap.
- Boyer R. et Orléan A. (1991) - « Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire. D'Henry Ford au fordisme », *Revue économique*, mars.
- Boyer R. et Mistral J. (1978) - *Accumulation, inflation, crises*, PUF.
- Boyer R. et Mistral J. (1983) - « Le temps présent : la crise », *Les Annales*, novembre.
- Cartelier L. (1991) - « Marché unique et système productif européen : les fondements d'une politique industrielle commune », *Revue française d'Economie*, vol VI, 4, automne.
- Castel R. (1995) - *Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard.
- Castoriadis C. (1957) - *Le contenu du socialisme*, 10/18, 1979.
- Célié H. (1994) - « Acquis sociaux et concurrence internationale », *AC ! Données et arguments*, Editions Syllepse.
- CERC (1992) - *Salaires et coûts de la main-d'oeuvre dans les principaux pays industriels*, Documents du Centre d'Etudes des Revenus et des Coûts n°106.
- Cette G. (1992) - *Quelques éléments d'évaluation des effets sur l'emploi de la réduction de la durée du travail induite par l'ordonnance de janvier 1982*, note Banque de France n°92-50/1, 24 juin.
- Cette G. *et alii* (1993a) - « Nouveaux emplois de services. Les 10 services de solidarité », *Futuribles* n°174, mars.
- Cette G. *et alii* (1993b) - « Les effets sur l'emploi d'un abaissement du coût du travail des jeunes », *Document de travail INSEE* n°G 9319.
- CFDT (1983) - *Politique industrielle : quelques éléments de réflexion*, Note du secrétariat économique, 14 juin.
- CFDT (1991) - « Emploi mode d'emploi », Supplément à *Syndicalisme-Hebdo* n°2370, 12 septembre.
- CGP (1993a) - *L'économie française en perspective*, Rapport du groupe Perspectives économiques du XIème Plan, La Découverte/ La Documentation Française.
- CGP (1993b) - *Choisir l'emploi*, Rapport du groupe Emploi du XIème Plan, La Documentation Française.

- CGP (1995) - *Le financement de la protection sociale*, La documentation Française.
- Chesnais F. (1994) - *La mondialisation du capital*, Syros.
- CJD (1994) - « L'illusion du plein emploi », *Futuribles* n°183, janvier.
- Commission Européenne (1993) - Rapport économique annuel, *Economie européenne* n°54.
- Confais E. *et alii* (1993) - « Croissance française à l'horizon 2000 : haut niveau de chômage ou réduction de la durée du travail ? », *Revue de l'OFCE* n°44, avril.
- Coutrot T. et Husson M. (1993) - *Les destins du Tiers Monde*, Nathan, coll. « Circa ».
- Creel H. et Sterdyniak H. (1995) - « Les déficits publics en Europe : causes, conséquences ou remèdes à la crise ? », *Revue de l'OFCE* N°54, juillet.
- DARES (1994) - « Le coût du chômage indemnisé en 1991 », *Premières synthèses* n°75, novembre.
- DARES (1995a) - « Durée du travail et conjoncture », *Premières synthèses* n°82, février.
- DARES (1995b) - « Premier bilan de l'emploi et du chômage en 1994 », *Premières Synthèses* n°94, mai.
- DARES (1995c) - « Les salaires des jeunes à l'embauche », *Premières synthèses* n°93, mai.
- Dehove M. *et alii* (1981) - « Le modèle COPAIN », *Economie et Prévision* n°48.
- Delors J. (1993) - *Pour entrer dans le XXIème Siècle*, Michel Lafon/Ramsay.
- Dobb M. (1970) - *Etudes sur le développement du capitalisme*, Maspero.
- Dockès P. et Rosier B. (1983) - *Rythmes économiques. Crises et changement social : une perspective historique*, La Découverte/Maspéro.
- Dockès P. et Rosier B. (1988) - *L'histoire ambiguë*, PUF.
- Drèze J.H., Malinvaud E. *et alii* (1993) - *Growth and Employment. The Scope of an European Initiative*, mimeo, juillet. Une version remaniée a été publiée en 1994 dans *European Economy, Reports and Studies* n°1.
- Durand M. (1983) - « Chômage et automation. L'impasse capitaliste », *Critique communiste* n°23, novembre.
- Echange et projets (1980) - *La révolution du temps choisi*, Albin Michel.
- Eichengreen B., Tobin J. et Wyplosz C. (1995) - « Comment glisser quelques grains de sable dans les rouages de la spéculation internationale », *Problèmes économiques* n°2429, 21 juin.

- Elson D. (1991) - « Pour la socialisation du marché », *Critique communiste* n°106-107, avril-mai. Reproduit en partie dans *Actuel Marx* n°14, 1993.
- Engels F. (1878) - *Anti-Dühring*, Editions sociales 1963.
- ERT (1993) - *Vaincre la crise*, Table ronde européenne des industriels, Bruxelles.
- Fitoussi J.P. (1995) - *Le débat interdit*, Arléa.
- Fehér F., Heller A. et Markus G. (1983) - *Dictatorship over Needs*, Basil Blackwell, Oxford.
- Frank J. et Trégoat J.-J. (1984) - « Une politique active en matière d'emploi et de lutte contre le chômage a marqué 1982 », Bilan de l'emploi 1982, *Bulletin mensuel des Statistiques du Travail*, supplément au n°104.
- Gaspard M. (1988) - *Les services contre le chômage*, Syros.
- Gissot C. et Méron M. (1995) - « Emploi et chômage en mars 1995 », *INSEE Première* n°389, juin.
- Gorz A. (1981) - *Adieux au prolétariat*, Le Seuil, coll. Points Politique.
- Gorz A. (1988) - *Métamorphoses du travail. Quête du sens*, Galilée.
- Gorz A. (1991) - *Capitalisme, socialisme, écologie*, Galilée.
- Gorz A. et Robin J. (1994) - « Pour l'emploi autrement », *Libération*, 24 février.
- Grahl J. et Teague P. (1990) - *1992 - The Big Market*, Lawrence & Wishart, Londres.
- Gubian A. et alii (1992) - « Mosaïque : la nouvelle version du modèle OFCE trimestriel », *Observations et diagnostics économiques*, Revue de l'OFCE n°40.
- Guillen P. (1994) - « Le travail différencié », annexe au rapport Minc.
- Harrod R. (1969) - *Money*, McMillan.
- Herzog P. (1991) - *Tu imagines la politique*, Messidor/Editions Sociales.
- Husson M. (1990) - « Le rétablissement du profit dans l'industrie française », *La Revue de l'IRES* n°4.
- Husson M. (1991a) - « Dynamiques comparées de l'emploi », *La Revue de l'IRES* n°6.
- Husson M. (1991b) - « Du salaire à l'emploi : une relation complexe », *La Revue de l'IRES* n°7.
- Husson M. (1992) - « Les ajustements de l'emploi. Une comparaison France/Royaume-Uni », *La Revue de l'IRES* n°9.
- Husson M. (1993) - « Les quatre contradictions économiques de Maastricht », *Politis La Revue* n°2.

- Husson M. (1994a) - « Le volume de travail et son partage. Etude comparative de sept grands pays. », *Problèmes économiques* n°2365.
- Husson M. (1994b) - « Salaire-emploi : l'économétrie difficile », *Document de travail IRES* n°94-01.
- Husson M. (1994c) - « Le contenu en emploi de la demande finale », *La Revue de l'IRES* n°14.
- Husson M. (1995a) - « Emploi et coût du travail : les incertitudes de l'économétrie », *La Revue de l'IRES* n°18
- Husson M. (1995b) - « Les trois dimensions du néo-impérialisme », *Actuel Marx* n°18, PUF.
- Khan M. (1990) - « The macro-economic effects of Fund-supported adjustment programs » *IMF Staff Papers*, vol.37, n°2, juin.
- INSEE (1990) - « Consommation en hausse, mais pas pour tous », *INSEE Première* n°62, avril.
- Kantorovitch L.V. (1963) - *Calcul économique et utilisation des ressources*, Dunod.
- Kondratieff N.D. (1992) - *Les grands cycles de la conjoncture*, Economica.
- Lange O. (1972) - « On the economic theory of socialism » in Nove A. et Nuti D.M., *Socialist economics*, Penguin.
- Larrouturou P. (1995) - *Du temps pour vivre*, Flammarion.
- Latouche S. (1991) - *La planète des naufragés*, La Découverte.
- Lebaube A. (1993) - *Social par ici la sortie*, Le Monde-Editions.
- Le Boucher E. (1992) - « La fin des espoirs électroniques », *Le Monde*, 23 mai.
- Lénine (1917) - « La catastrophe imminente et les moyens de la conjurer », *Oeuvres complètes*, tome 25, Editions sociales.
- Linhart D. (1991) - *Le torticolis de l'autruche - L'éternelle modernisation des entreprises françaises*, Le Seuil.
- Linhart D. (1994) - *La modernisation des entreprises*, La Découverte.
- Lipietz A. (1984) - *L'audace ou l'enlisement*, La Découverte.
- Lipietz A. (1989) - *Choisir l'audace*, La Découverte.
- Lorenzi J.H., Pastré O. et Toledano J. (1980) - *La crise du XXè siècle*, Economica.
- Luxemburg R. (1913) - *L'accumulation du capital* in *Oeuvres*, Maspéro 1969.

- Maarek G. (1994) - *Coût du travail et emploi : une nouvelle donne*, Rapport du groupe « Perspectives économiques », Commissariat Général du Plan, La Documentation Française.
- Maddison, A. (1982) - *Phases of Capitalist Development*, Oxford University Press, New York.
- Maddison, A. (1995) - *L'économie mondiale 1820-1992*, OCDE.
- Malthus T.R. (1970) - *Principes d'économie politique considérés sous le rapport de leur application pratique*, Calmann-Lévy.
- Mandel E. (1981) - *Introduction au Livre III du Capital*, Penguin Books.
- Mandel E. (1985) - *La crise*, Flammarion.
- Mandel E. (1995) - *Long Waves of Capitalist Development, A Marxist Interpretation*, Verso. Première édition en 1980, Cambridge University Press/Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Marchand O. *et alii* (1983) - « Des 40 heures aux 39 heures : processus et réactions des entreprises », *Economie et statistique*, n°154, avril.
- Marchand O. et Thélot C. (1991) - *Deux siècles de travail en France*, INSEE Etudes.
- Marx K. (I) - *Les luttes de classes en France (1848-1850)*, Oeuvres choisies, tome 1, Editions du progrès, 1955.
- Marx K. (II) - *Fondements de la critique de l'économie politique*, Anthropos 1967-68.
- Marx K. (III) - *Le Capital*, Editions sociales, 1960.
- Marx K. (IV) - *Un chapitre inédit du Capital*, 10/18, 1971.
- Marx K. (V) - *Oeuvres*, Economie I, La Pléiade, 1965.
- Marx K. (VI) - *Oeuvres*, Economie II, La Pléiade, 1968.
- Mathieu C. et Sterdyniak H. (1994) - « L'émergence de l'Asie en développement menace-t-elle l'emploi en France ? », *Revue de l'OFCE* n°48, janvier.
- Maurin E. et Parent M.C. (1993) - *Productivité et coût du travail par qualification*, 18ème Journée des Centrales de Bilan.
- Mazier J., Baslé et Vidal J.-F. (1993) - *Quand les crises durent...*, Economica.
- Méda D. (1995a) - *Le travail. Une valeur en voie de disparition*, Aubier.
- Méda D. (1995b) - « Le travail à travers le temps, à travers les textes », annexe au rapport Boissonnat, *Le travail dans vingt ans*, Ed. Odile Jacob.
- Michalet C.-A. (1992) - « Globalisation et compétitivité », Séminaire « les nouvelles armes du défi industriel », Mai.

- Mihoubi F. (1994) - « L'impact du coût des facteurs sur la substitution capital-travail », *Document d'études DARES* n°3, Ministère du Travail, novembre.
- Minc A. (1982) - *L'après-crise est commencée*, Gallimard.
- Minc A. (1994) - *La France de l'an 2000*, Ed. Odile Jacob.
- OFCE (1994) - « Perspectives de l'économie française en 1994 et 1995 », *Lettre de l'OFCE* n°129, 7 juillet.
- Okishio N. (1961) - « Technical Changes and the Rate of Profit », *Kobe University Economic Review*, vol.7.
- Oudiz G. *et alii* (1979) - « Réduire la durée du travail, quelles conséquences ? », *Economie et statistique*, n°111, mai.
- PCF (1971) - *Le capitalisme monopoliste d'Etat. Traité marxiste d'économie politique*, Editions sociales.
- Petrella R. (1989) - « La mondialisation de la technologie et de l'économie », *Futuribles* n°135, septembre.
- Porter M. (1990) - *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Préobrajensky E. (1926) - *La nouvelle économique*, EDI 1966.
- Proissl W. (1994) - « La privatisation entraînerait la perte de 800 000 emplois en Europe », *Le Monde*, 28 mai.
- Raffinot M. (1991) - *Dette extérieure et ajustement structurel*, Edicef.
- Reich R. (1993) - *L'économie mondialisée*, Dunod.
- Robin J. (1995) - *Quand le travail quitte la société postindustrielle*, GRIT.
- Robinson J. (1972) - *L'accumulation du capital*, Dunod.
- Rosanvallon P. (1985) - « L'emploi et les modes de consommation du temps », *Temps libre*, automne.
- Sauvy A. (1980) - *La machine et le chômage*, Bordas.
- Salama P. et Tran H. H. (1992) - *Introduction à l'économie de Marx*, La Découverte.
- Samary C. (1988) - *Plan, marché et démocratie. L'expérience des pays dits socialistes* Cahiers d'études et de recherche, IIRF, Amsterdam.
- Schumpeter J. (1969) - *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot.

- Solow R. (1987) - « We'd Better Watch Out », *New York Times Book Review*, July 12.
- Sterdyniak H. *et alii* (1994) - « Lutter contre le chômage de masse en Europe », *Revue de l'OFCE* n°48, janvier.
- Sue R. (1993) - « Les mirages du partage du travail », *Le Monde*, 26 mai.
- Sue R. (1994) - *Temps et ordre social*, PUF.
- Summers L. et Pritchett L. (1993) - « The Structural Adjustment Debate », *American Economic Review*, mai.
- Supiot A. (1993) - « Le travail, liberté partagée », *Droit social* n°9/10, sept.-oct.
- Trotsky L. (1975) - « La courbe du développement capitaliste », *Critiques de l'économie politique* n°20, avril-juin.
- Villa P. (1994) - *Un siècle de données macro-économiques*, INSEE Résultats n°303-304, avril.
- Vincent J.M. (1991) - « Capitalisme et socialisation rampante », revue *M* n°49, oct.-nov.
- Zarifian P. (1991) - « Plan, marché, autogestion », revue *M* n°45, avril.
- Zarifian P. (1995) - *Le travail et l'événement*, L'Harmattan.
- Zarifian P. et Palloix. C (1988) - *La société post-économique Esquisse d'une Société Alternative*, L'Harmattan.