

Pierre Naville

LA MAITRISE DU SALARIAT

Pierre Naville

LA MAITRISE DU SALARIAT

éditions anthropos

1984

Sommaire

Couverture

Présentation

Page de titre

INTRODUCTION

CHAPITRE I - Y A-T-IL UNE AUTONOMIE DE LA CLASSE
OUVRIERE ?

CHAPITRE II - DU NOUVEAU SUR LA DIVISION DU TRAVAIL

CHAPITRE III - L'ESPACE DE LA CLASSE OUVRIERE

CHAPITRE IV - LES SYNDICATS ET LA SEGMENTATION DE
L'EMPLOI

CHAPITRE V - LES AMBIGUITES DE LA QUALIFICATION DU
TRAVAIL

CHAPITRE VI - AUTOMATISATION ET FLUIDITE

CHAPITRE VII - TEMPS, TRAVAIL ET LOISIR

CHAPITRE VIII - TRAVAIL ET STATUT DANS LE SOCIALISME
D'ETAT

CHAPITRE IX - FAUT-IL REDEFINIR LES CATEGORIES
ECONOMIQUES ?

REFERENCES

INTRODUCTION

Les études présentées dans cet ouvrage concernent certains aspects nouveaux du développement des classes salariées. Ces aspects sont ici examinés du point de vue de leur importance dans la transformation des rapports sociaux d'ensemble. Ils n'ont, d'ailleurs, pas seulement un intérêt permanent d'ordre général. En effet, ils se trouvent maintenant confrontés à une situation que le gouvernement de M. Mitterand estime orientée vers un « socialisme » d'un nouveau style, qui ne serait ni la social-démocratie à l'allemande ou à la suédoise, ni le labourisme à l'anglaise, ni bien entendu, le soviétisme à la russe.

Dans les conditions françaises, il s'agit avant tout de limiter la gestion économique bourgeoise, au profit de l'Etat et des organisations syndicales assimilées aux « travailleurs » salariés en général et à la « classe ouvrière » en particulier. Le succès de ce programme dépend de deux conditions essentielles : modifier la fonction de l'Etat en faveur des salariés, et en même temps transformer les fonctions des travailleurs salariés dans l'ensemble du système économique, dont ils doivent devenir partie prenante plutôt que des adversaires radicaux. Une telle perspective, on le conçoit, nécessite dans toute son ampleur, une sorte de bilan de ce que représentent les salariés qui constituent aujourd'hui environ 85 % de la population active en France.

Les analyses que j'ai réunies ici se proposent précisément d'examiner certains éléments de cette problématique, sans perdre de vue la situation concrète devant laquelle le gouvernement français se trouve placé. En effet, le salariat est devenu, sous des formes fluctuantes et très variées, le terrain essentiel de toute réforme économique : naguère encore, le « socialisme » se définissait dans les programmes par « l'abolition du salariat ». Il y a quelques années, la C.G.T. a supprimé cette formule de ses statuts. On observe aussi que dans tous les Etats qui se proclament socialistes, populaires, démocratiques, ou même soviétiques, le salariat est toujours à l'honneur, même si ses structures y ont été modifiées tout autant que dans les Etats du néo-capitalisme moderne.

Si vraiment le socialisme résulte d'une révolution, et pas seulement d'une évolution, il faudrait admettre que malgré cela, le support de salariat

subsiste. Or, ce rapport non seulement se perpétue, mais il se complique extraordinairement, et s'étend désormais à toute la planète, même dans les régions où il a le plus de mal à s'incruster, comme l'Afrique.

Le gouvernement français né le 10 mai 1981 est en train de faire l'expérience de cette situation. Il a placé son action sous l'égide d'une réduction des inégalités. La tradition plaçait la source de l'inégalité dans la hiérarchie et l'opposition des statuts ; mais avec la généralisation du salariat, cette hiérarchie s'étendit à des professions qui n'en relevaient pas jusque-là, au-delà d'une différenciation de salaires dérivés d'une prestation de travail personnel. Toutefois, les ministres de l'économie et du travail français, visant un objectif de justice sociale, se sont trouvés face à une situation où le revenu dit salarial se réduisait de plus en plus par rapport à des sources de revenu qui ne sont plus le travail proprement dit, mais des situations et des statuts qui relèvent d'assurances diverses : composition des familles (Allocations familiales), lieu d'habitation et transports (primes diverses), santé (Sécurité Sociale), éducation et formation professionnelle (gratuité, bourses, subventions), temps libres (congrés payés), réglementation d'accès (fonctionnaires), etc... D'où le bilan général où près de 45 % du produit national brut du pays est constitué par des « transferts » monétaires, équivalant à une sorte de « salaire social » généralisé, fondé sur des impôts et prélèvements plutôt qu'en déduction de profits.

Ce déséquilibre d'un nouveau genre peut-il être combattu efficacement, et dans quel sens ? L'administration a d'abord envisagé des mesures structurelles qui tendaient plutôt à favoriser l'emprise du salaire social tout en réduisant les échelles du salaire de travail personnel. Les syndicats dans leur ensemble étaient plutôt favorables à cette perspective. D'où également la constitution de Régions capables de décentraliser la gestion des systèmes économiques. Bref, pour commencer, de grandes réformes structurelles.

Cependant la conjoncture posait des problèmes urgents concernant le salaire du travail comme pouvoir d'achat (et par suite la fluctuation des prix et le taux de change de la monnaie), et la couverture - sinon la disparition - du chômage, compensé lui aussi par des « transferts ». D'où la nécessité d'un financement accru de la Sécurité Sociale et des autres systèmes d'assurance. Le gouvernement s'est efforcé, au fil des mois, de donner aux divers aménagements et mesures conjoncturelles le caractère d'une égalisation des charges. Mais ces mesures sont souvent entrées en conflit avec les nouvelles structures considérées comme une ouverture vers un « socialisme réel ».

La conception traditionnelle d'un régime socialiste affirme alors qu'il faut remplacer la priorité accordée au profit capitaliste, par une priorité reconnue au salaire. Mais que peut représenter aujourd'hui un ensemble d'entreprises qui ne feraient que des pertes, ou dont la marge serait réduite à la valeur des coûts de production, des amortissements, et des impôts et prélèvements obligatoires ? Ce seraient des entreprises en faillite, qui réagiraient inévitablement en bloquant les salaires du travail, c'est à dire en réduisant autant que possible le « capital variable » que sont les salaires, et en licenciant du personnel.

La société moderne à laquelle est confrontée le gouvernement de M. Mitterand se trouve déchirée dans cette double contradiction. D'une part les « transferts sociaux » qui altèrent et dénaturent la fonction essentielle du salaire de travail producteur de valeur ajoutée ; et d'autre part la nécessité de maintenir ou restaurer cette valeur met en cause la masse des salaires disponible. Ces contradictions étaient masquées ou débordées en période de croissance accentuée, mais en période de stagnation globale elles déploient tout leur caractère menaçant.

Pareille situation met évidemment les ambitions socialistes du gouvernement à rude épreuve, d'autant plus que les opinions qui lui sont favorables ne proviennent au mieux que de la moitié de la population votante lors des élections parlementaires ou municipales. Une petite partie des ministères, exprimant les souhaits du parti communiste et de la C.G.T., et même d'éléments du parti socialiste, ne verrait d'autre issue à l'impasse actuelle que dans la mise sur pied progressive d'un régime qui ouvrirait la voie au système des pays de l'Est : repli sur les frontières et le commerce intérieur, planification autoritaire, disparition du chômage par emploi sans relation avec la productivité, équilibres nationaux compensateurs des déficits particuliers. Cette orientation, expressément rejetée par la majorité de la population salariée et totale, a pour principale faiblesse de tabler sur une définition du « travailleur » et de la « classe ouvrière » qui ne répond plus aux réalités de la structure sociale des pays industriels développés. En outre, l'expérience du « socialisme réel » à l'Est montre qu'elle peut conduire à des faillites tout comme à l'Ouest, mais qu'une de ses conséquences certaines est l'installation d'un pouvoir politique monolithique, bureaucratisé et oppressif à tous égards.

Dans ces conditions, il devient nécessaire de procéder à une analyse renouvelée de ce bloc social que l'on qualifie traditionnellement de « classe ouvrière ». On s'apercevra de la priorité à accorder à des traits qui n'étaient pas aussi apparents qu'ils le sont devenus : le premier, c'est l'extension du salariat à des groupements sociaux qui en étaient peu ou pas

du tout tributaires jusqu'à présent (ce que l'on a appelé abusivement le « tertiaire »), extension qui impliquait la réduction considérable de la paysannerie indépendante ; ensuite, c'est la nouvelle structure technique assumée par l'industrie productive proprement dite, désormais combinée aux secteurs décisifs de l'informatique, ce qui implique une relation toute nouvelle entre le travail humain et le travail des machines et outillages, avec sa conséquence dans la création de valeurs marchandes ; enfin, le problème de la propriété posé par la gestion des entreprises ouvre un processus contradictoire à long terme : celui qui enregistre l'instauration d'une forme nouvelle de responsabilité (plutôt que de propriété) dans les entreprises nationalisées comme dans celles qui sont coopératives et privées, en même temps qu'il tend vers une attitude articulée d'autogestion dont dépendent avant tout les conditions de travail dans tous les secteurs.

Maitriser le salariat, avant de le faire disparaître, revient à développer la politique industrielle qui prenne en compte les données que je viens de résumer. La difficulté, pour la nouvelle administration française, provient à la fois d'une méconnaissance des vrais problèmes à étudier, et de la pression des circonstances immédiates en matière monétaire et commerciale. La tentative socialiste en France se présente dans une époque où les traditions n'ont presque plus rien à nous apprendre. La France est devenue « l'hexagone », mais ce rétrécissement, consécutif à la perte d'un monopole colonial considérable, implique une ouverture nouvelle sur l'extérieur, dans la formule associative de l'Europe des Dix comme dans la concurrence sur le marché mondial. Il est le cadre nouveau dans lequel une tentative de type socialiste peut réussir ou échouer. Si les partisans d'un régime économique à la russe l'emportaient, la tentative d'un socialisme démocratique serait étouffé pour longtemps. Si au contraire l'expérience socialiste s'engageait avec énergie et clairvoyance, en s'appuyant sur la transformation du statut général des salariés, dans une voie jusqu'ici interdite, la France pourrait impulser des effets inédits dans toute l'Europe Occidentale comme dans le complexe du socialisme d'Etat bureaucratique à l'Est.

Dans ce petit essai, j'ai inventorié quelques points importants de l'interprétation des problèmes posés aujourd'hui aux travailleurs salariés. Il ne suffit évidemment plus aujourd'hui d'affirmer que le sort de la classe « ouvrière » est seul en jeu. Le sort particulier aux Ouvriers proprement dits est relié à celui des salariés en général. Et c'est cette généralité des salariés qui doit être analysée en tenant compte des particularités de ses divers éléments, qu'il ne suffit pas de distinguer en « bas salaires » et en « hauts salaires ». De même il ne convient plus d'envisager « le patronat »,

ou « la bourgeoisie », ou « la classe dominante », comme une seule entité définie par la propriété des moyens de production. En effet, le rôle de l'administration d'Etat, dans ses aspects réglementaires et légaux, dans sa fonction gestionnaire et propriétaire d'un secteur considérable et déterminant de l'économie vient doubler et même commander la fonction traditionnelle du patronal privé. L'Etat n'est pas tant « la béquille du capital », comme le proclamait un ministre des gouvernements Mauroy, qu'un arbitre puissant de conflits incessants, tout au moins lorsqu'il se prévaut d'un pouvoir politique issu d'électeurs libres¹.

Tel est le cadre dans lequel il convient aujourd'hui d'envisager les transformations techniques, professionnelles, économiques et sociales dans lesquelles la France est engagée, à sa place, dans l'ensemble des nations industrielles les plus développées, en Europe et dans le monde entier.

Les auteurs et ouvrages mentionnés dans le texte sont répertoriés en fin de volume.

CHAPITRE I

Y A-T-IL UNE AUTONOMIE DE LA CLASSE OUVRIERE ?

Il est assez curieux de constater que la notion la plus discutée aujourd'hui dans la société est celle de *classe ouvrière*. Qu'il existe des classes, ou groupes, dans n'importe quelle société, c'est une évidence pratique. Mais quels sont leurs rapports, et leur existence même est-elle aujourd'hui aussi avérée qu'on pouvait le croire jusqu'à la seconde guerre mondiale ?

Cette question a été posée avec plus de conscience en Italie ou au Japon qu'en France, comme le montrent divers ouvrages, en particulier ceux de Negri et de Tronti. Que prétendent ces auteurs ?

Leur dessein consiste à faire surgir d'une référence constante à K. Marx (notamment au *Capital*), et parfois à Lénine, une conception radicale de l'autonomie de « la classe ouvrière », définie conceptuellement. Selon eux, cette autonomie ne peut que s'attaquer à la société tout entière, et non à telle ou telle de ses composantes sociales.

Traduite sur le terrain pratique, cette conception tend donc à rejeter les méthodes revendicatives partielles des syndicats et des partis qui s'identifient à la classe ouvrière, au profit d'une rupture qui va de la grève, de l'absentéisme, de l'auto-réduction, au sabotage et à la lutte violente, même armée, contre toutes les instances, étatiques ou privées.

Cette orientation ressuscite certaines réflexions et certains mouvements qui rappellent le syndicalisme révolutionnaire du début du siècle, tel qu'il était interprété par exemple par Sorel. Mais il s'y ajoute aujourd'hui une analyse des transformations subies par les structures économiques et sociales des Etats (au moins en Europe Occidentale) depuis cette époque. La référence à Marx, plutôt qu'au parti bolchevik d'avant 1917, doit être alors débordée, car Marx ne pouvait prévoir la centralisation forcée du pouvoir patronal et étatique, l'enregimentation nationale des salariés, et l'exploitation renforcée des ouvriers. Toutefois, ces auteurs montrent plus

d'ingéniosité dans leur analyse des méthodes de domination du capital socialisé et étatisé, que dans les jugements qu'ils portent sur les réactions ouvrières à cet état de choses. Tronti écrit : « La tentative d'intégrer la classe ouvrière à l'intérieur du système est précisément ce qui peut provoquer la riposte décisive, la rupture du système et l'élévation de la lutte de classe à son niveau maximum ». Mais n'est-ce pas là un simple rappel de généralités qu'ont émis tous les courants socialistes révolutionnaires depuis plus d'un siècle ? Tronti le développe dans de longs chapitres qui sont un commentaire serré de Marx, mais qui ne nous apprennent pas grand chose sur les structures des classes salariées d'aujourd'hui, qui ne sont pas seulement les classes « ouvrières ». Il y a là matière à un intéressant diplôme d'histoire mais non à une analyse des processus économiques et sociaux d'aujourd'hui. En particulier, l'auteur néglige d'examiner de près les structures nouvelles de l'appareil de production et de consommation. Il aurait constaté que « l'usine », contrairement à ce qu'il répète avec insistance, n'est plus l'élément essentiel de cette structure, mais seulement le nœud de circuits et de réseaux qui disloquent les ensembles de la « classe » ouvrière pour en constituer une grille subtile d'un nouveau genre.

L'ouvrage de Negri apporte des vues plus intéressantes. C'est un recueil d'études sur la fonction de l'Etat dans l'économie et la gestion du travail. Mais là aussi il s'agit d'un commentaire historique concernant Keynes et Marx, et sa conclusion est analogue à celle de Tronti : intégrés dans un système de travail étatisé, les ouvriers ne peuvent que tenter une rupture, fondée sur leur autonomie. Le capital s'est socialisé à travers l'Etat. Le travail aussi. Il en résulte un antagonisme total, qui ne peut se résoudre en faveur du travail que par une victoire globale, sur le mécanisme duquel, toutefois, l'auteur n'apporte que des affirmations plutôt philosophiques. « La catégorie classe ouvrière, dit-il, entre bien en crise, mais continue comme prolétariat à produire tous les effets qui lui sont propres sur le terrain social tout entier ». C'est ainsi que la « lutte contre le travail » doit se doubler d'une lutte contre « la médiatisation du travail abstrait », contre la configuration étatique (capitaliste collectif) revêtue par l'organisation sociale du travail, ce qui conduira à « tester aujourd'hui l'hypothèse de Marx sur le prolétariat ». Les premières étapes de cette revendication radicale seraient la réduction drastique du temps de travail, salaire égal pour tous, fin de la division du travail et de l'obligation au travail productif, libération de la force-intervention.

Reste à tester, pratiquement, en effet, ces impératifs, que Tronti et Negri tirent d'ailleurs uniquement de l'expérience italienne. C'est justement

l'objet d'un livre de Michel Burnier. L'auteur a mené une enquête directe sur les luttes ouvrières chez Fiat (à Mirafiori) au cours des dix dernières années. Il fait précéder cette enquête d'un rappel historique de l'action des conseils ouvriers en 1918-1920, puis de la modernisation fasciste de l'entreprise, et de la restauration suivie d'une crise impliquant surtout les syndicats et le parti communiste (1943-1960). Ainsi peut se déployer une analyse qui aboutit à la mise en question à la fois des tentatives réformistes et des perspectives spectaculaires des « autonomes ». En effet, Burnier constate que les conflits permanents, quelle qu'en soit l'issue, ne font que reposer à chaque étape des questions traditionnelles : quelles sont, à grande échelle, les fonctions de la classe ouvrière en tant que finalité émancipatrice, de la « base » par opposition aux délégations et au sommet (phénomène de la *représentation*) de la masse comme extension de l'individu, des groupes d'individus, et même de la « classe » ? En pratique, il est difficile de répondre clairement à ces questions, et les généralisations philosophiques n'y suffisent sûrement pas.

Burnier a le mérite d'éclairer les mouvements ouvriers « autonomes » par analyse des transformations techno-sociales de la grande industrie, comme on l'avait fait pour le réformisme social-démocrate de l'époque précédente. Il ne s'agit plus d'un « socialisme du travail », de libérer « les forces productives », de « contrôler », mais de renverser le système tout entier, d'en finir avec « le travail ». Du coup, ces mouvements débordent l'usine ouvrière isolée, pour embrasser le tertiaire qui s'y mêle et en déborde, et atteindre *l'organisation* elle-même, qui est à la fois planificatrice et réductrice, et facteur de diversification des groupes de travail. D'où les fluctuations des Conseils ouvriers plus ou moins informels, des tactiques syndicales, du rôle des partis. Ces impulsions entraînent parmi la population travailleuse certaines attitudes d'indifférence, en même temps que des tentations terroristes dont Burnier souligne pourtant le caractère incertain : « A contre courant de la socialisation et de l'anonymat des comportements conflictuels diffus, dit-il, le terrorisme s'épuise dans la recherche d'un sujet révolutionnaire bien défini et séparé, un peu à l'instar des « autonomes » glorifiant *l'ouvrier-masse* dit aussi *ouvrier social*. Remontant régulièrement à la surface, ce subjectivisme prête le flanc à une répression sans précédent qui répond aux violences et aux assassinats pluri-quotidiens en Italie ».

L'ouvrage de Burnier sur l'usine Fiat est la meilleure analyse dont on dispose aujourd'hui pour interpréter la nouvelle orientation d'une partie du mouvement ouvrier révolutionnaire. Il ne consiste pas, comme trop d'autres livres, en une réinterprétation de textes, mais dans l'étude des

actes et de la fonction des cadres techno-industriels d'aujourd'hui. Ce qui n'est pas le cas d'ouvrages comme celui de A. Guillermin sur « l'autogestion généralisée ». Le travail de Guillermin permet cependant d'apercevoir comment émerge aujourd'hui une conception de l'autogestion dont tout le monde se recommande plus ou moins. Et l'auteur n'hésite pas à s'affirmer à ce sujet « à la fois hégélien et marxiste ». Hégélien, sûrement, si l'on se réfère à « l'autodétermination » chère au philosophe ; mais marxiste, c'est moins évident si l'on s'en tient à la conception que Marx se faisait des rapports qui découlent des comportements alternatifs et jumelés d'opposition et de solidarité qui font la vie de n'importe quel groupement social. Le livre de Guillermin est une sorte de circulation (j'allais dire de déambulation) à travers tous les auteurs consacrés, de Thomas Munzer à Trotsky, en s'arrêtant surtout à Rosa Luxemburg et Lukacs, ponctuée de pointages sur des événements de leurs temps. Le *leitmotiv*, c'est une sorte d'insurrection perpétuelle contre l'Etat et le travail, dont le « prolétariat » (opposé à la « classe ouvrière ») est le protagoniste. Le prolétariat, c'est alors simplement tous ceux qui travaillent, mais qui refusent ce statut de travailleur au profit de la « fête » : le ludique contre le productif. Cette psychologie simplette, très à la mode chez les intellectuels semi-rentiers, s'exprime sans détour : « *l'être du prolétaire est le non-travail* ». Si cet aphorisme évoque une bien ancienne aspiration (que le travail aliénant laisse place à l'activité créatrice désintéressée, c'est à dire ni exploiteuse, ni exploitée), il se heurte pourtant à la réalité de ce sujet préférentiel qu'est le prolétariat, si difficile à définir.

Pour sa part, Guillermin décrit « le prolétariat » comme l'ensemble des non-bourgeois (et bureaucrates d'Etat) c'est à dire négativement : « est prolétaire qui subit la marchandise et le sait, le sait confusément, bien entendu, d'une manière préconsciente... » Le remède, c'est l'autogestion, mais conçue si vaguement, si confusément elle aussi, que l'auteur peut se borner à dire qu'elle est, par l'intermédiaire des Conseils ouvriers, « gestion de la vie économique-sociale et politico-sociale, ces deux catégories étant d'ores et déjà réunifiées par le capitalisme lui-même... » Mais cette gestion n'est conçue que comme un plaisir, un jeu perpétuel, voire une libération sexuelle, un regain de cette combinatoire mathématique des passions développée sans frein et avec une fraîcheur aujourd'hui disparue, par Fourier. Mais pour « changer la vie », il faut au moins la connaître, et c'est ce qui manque à l'auteur. Tout ce qui relève de l'économie lui échappe, et c'est pourquoi il préfère Hegel et le jeune Marx hégélien à celui du *Capital*, qui s'est donné tant de mal pour tirer de

l'économie politique de quoi mettre à nu le sens authentique des rapports capitalistes. Effort qui du reste est encore profitable aujourd'hui pour connaître ce que sont devenus les rapports du salariat généralisé, auquel Guillermin ne fait aucune allusion.

Les analyses que je viens de résumer sont symptomatiques de beaucoup d'autres, et leur impact sur les organismes sociaux les plus divers, syndicats, partis, associations, n'est pas mince. Dans la plupart des cas, elles ne suffisent pas pour répondre aux problèmes particuliers posés dans la pratique. C'est plutôt dans les syndicats que se discute la question du statut des expressions courantes comme ouvrier, prolétaire, travailleur, salarié, par exemple.

Un petit ouvrage préparé par la C.F.D.T. rappelle aux réalités à cet égard. On y trouve les contributions de leaders syndicaux, et de sociologues, ainsi que des textes historiques et des données chiffrées. Ils s'interrogent sur la « mystique de classe », sur la « décomposition » de la classe ouvrière et de ses structures d'homogénéité et d'hétérogénéité, sur le rôle possible des conseils ouvriers, sur les formes nouvelles du salariat. Dans l'ensemble, deux tendances paraissent prendre une importance croissante : l'une consiste à généraliser les rapports du salariat à la quasi-totalité de la population active des pays industriels, de sorte que les ouvriers proprement dits ne représentent plus qu'une minorité de cette population. L'autre, corrélative, exprime les diversifications, voire les oppositions, de statut qui se développent dans cette généralisation du salariat (notamment en matière de précarité et stabilité de l'emploi, de nature des garanties et avantages sociaux, de niveau de salaire pour qualification, de forme et niveau d'organisation collective). C'est bien là que se situent les problèmes nouveaux de « la classe ouvrière ».

CHAPITRE II

DU NOUVEAU SUR LA DIVISION DU TRAVAIL

On a fait de nombreuses analyses de la « division du travail » surtout considérée comme une parcellisation des tâches, dans les grandes entreprises comme dans les petits ateliers, mais comme les tâches des hommes et des femmes sont devenues de plus en plus des actions sur les machines, c'est l'adaptation à celles-ci qui devient la caractéristique essentielle du travail. Comme le dit B. Coriat, le travail est alors transformé en une adaptation locale à un système d'ensemble plutôt que la constitution d'un objet par la même personne. Taylor et bien d'autres sont intervenus pour faire la théorie de ce processus, toutefois, peut-on affirmer que l'objectif de Taylor soit de détruire le *métier* lui-même « comme tel » ? En cherchant surtout à soumettre le travailleur à des temps (et par suite des espaces) programmés, Taylor vise plutôt le rendement, ce qui atteint indirectement l'ancien « métier » et son caractère global pour une production. La décomposition systématique des gestes et actes du travailleur a un effet direct sur les formes de la division du travail, en accentuant celle-ci au niveau du poste de travail, ce qui rend en effet possible l'entrée en masse des travailleurs dits non qualifiés dans le processus productif.

Le pas le plus important dans le même sens, celui de la constitution de « chaînes » de travail, transfèrera la mobilité des hommes et des outillages au produit. Ce passage est largement dû aux besoins de la guerre de 1914-1918 où les USA trouveront le tremplin de la production en masse et en chaîne, notamment dans l'automobile (et les premiers tanks de combat). Ford fut l'initiateur de ce nouveau bond dans la productivité. Et cette évolution eut une influence directe sur les formules de salaire. Celui-ci fut d'abord réglé « aux pièces » puis au temps (à l'heure ou à la journée) à un niveau assez élevé pour accroître le rendement, faciliter la rotation de la main d'œuvre et, finalement, permettre un contrôle serré de l'atelier en

fonction des quanta de production atteints. La résultante de tout cela, c'est la nécessité d'écouler sur le marché une production massive qui permette une accumulation du profit. En définitive, l'ensemble de cette évolution a été vulgarisée sous le nom de « rationalisation ». Elle entrainera d'ailleurs un début d'extension de ce « salaire social » qui devait devenir la base des « transferts » actuels (retraites, assistance médicale, compensation de chômage, ancienneté, etc...).

Comme le montre aussi Coriat, la crise de 1930 a contraint les employeurs capitalistes à recourir à l'Etat et à une sorte de planification des ressources disponibles, dont Keynes fut le théoricien involontaire et inattendu. Mais la conception keynesienne de l'équilibre économique (consommation-épargne/salaire-production) ne s'expliquerait elle aussi que par la nécessité pour le patronat capitaliste de contrôler plus largement le gain en profit que permet la production de masse standardisée. De sorte qu'en fin de compte les classes salariées sont encore plus contraintes dans leur travail à l'échelle globale, en même temps qu'elles sont anesthésiées par la politique de « bien-être » qui en découle.

Cet auteur étudie également ce qu'il appelle, comme bien d'autres, « l'ouvrier-masse multinational ». C'est celui que l'on appelle couramment l'émigré, d'un continent ou d'un pays à l'autre, ou de région à région dans le même pays. Cette vague énorme d'émigration surgie après 1945, apparait bien plus puissante que celle de l'entre-deux-guerres. En outre, elle s'intègre dans un système productif entièrement renouvelé (par l'automatisme, notamment). Celui-ci exige une main d'œuvre bonne à tout, non qualifiée, et par suite sous-payée. La séparation entre l'outillage automatisé et le travailleur annexe parcellisé, entraîne alors une vague de revendication de la part de ces « ouvriers-masse », mêlés à des conflits internes à toutes les nouvelles catégories de salariés. Ainsi se propage une sorte de refus de travail diffus, de pair avec la crise des vieux mythes tayloriens de l'organisation scientifique du travail. En même temps que le nouveau développement des industries nécessite une accumulation forcenée de capitaux.

On observe enfin un nouveau type de séquences dans les processus de travail automatisé, qui se soumet tous les aspects collectifs autonomes, mobiles, du travail sur ces séquences. Ce qui entraîne de multiples effets sur les salaires, directs ou non. (On pourra aussi consulter là-dessus l'étude de Broda, Demailly et Labruyère, « Crise de la sidérurgie et de la recomposition du procès du travail », *Sociologie du Travail*, oct-déc. 1978). Que vaut la « revalorisation » du travail manuel, prôné de tout côté dans pareille situation ? La mensualisation des salaires ? La refonte des

grilles de classification ? Certains y voient un effet de la « poussée égalitaire de l'ouvrier-masse », mais illusoire. Ou tout au moins très limitée. Le fait important, c'est que les années 70 ont vu survenir une crise dont le corollaire est inévitablement un chômage massif et une précarité accrue du travail, colmatée par le travail intérimaire, les contrats à durée limitée, et même le « noir ». D'où l'ouverture d'une période de conflits nouveaux. Coriat, comme Tronti et Negri, se réfère à Marx de façon constante mais souvent en s'y adaptant par recours un peu trop simple à des formules générales. « L'ouvrierisme » italien des années 60 marque l'ensemble de ses analyses. Enfin, il faut noter que la classe ouvrière dont il s'agit ici est celle des pays capitalistes occidentaux, et que la portée « théorique » des conclusions est limitée du fait que le monde du socialisme d'Etat, russe ou chinois, n'est jamais évoqué, pas plus que les USA d'ailleurs.

Les études de P. Dubois apportent une analyse assez différente en montrant par le détail comme la nouvelle répartition des tâches ouvrières dans l'industrie conduit à une division et même une hostilité entre les nouvelles catégories dépendant des processus techniques, qui vont bien au-delà des classifications hiérarchiques entérinées par les conventions collectives. Le pivot de cette nouvelle répartition des tâches, c'est l'autonomie relative de chaque poste de travail individuel. Si l'on prend l'atelier comme unité de travail productif, on constate un rapport spécifique entre trois paramètres techniques : la distribution des *tâches fondamentales* qui sont *l'opération sur le produit*, le contrôle sur le produit ou la machine, la manutention, le réglage et l'entretien ; le *machinisme* selon son degré : avec ou sans outil-main sur machine outil, sur machine automatique et sur séquence automatisée ; et *l'intégration* qui suppose la coordination de postes isolés ou en chaîne.

Cette situation entraîne une diversification de l'autonomie des postes individuels selon ces différents systèmes, surtout dans la production en larges séries. L'observation (dans 34 ateliers de types différents) montre que l'autonomie est répartie et combinée de diverses façons, et, liée aussi avec son contraire, une certaine solidarité dûe à l'unité de l'appareillage technique considéré. Comme on pouvait s'y attendre, c'est l'usage des machines automatiques qui permet le maximum d'autonomie relative. Le travail à la chaîne diminue le degré d'indépendance. Mais, dans tous les cas, l'essentiel est l'individualisation étroite des postes de travail qui est autre chose qu'une déqualification. Chaque opérateur a une tâche prescrite : la différenciation ne vient pas tant d'une absence d'uniformisation des tâches que d'une assignation individuelle à la tâche :

on peut travailler sans coopérer... On embauche *une* personne pour *une* tâche.

La chaîne sépare ses opérateurs selon des postes individuels, mais la tâche de ces opérateurs est loin d'être uniforme. La séquence introduit les différences dans les rythmes, dans les successions. Lorsqu'un ensemble de tâches est confiée à un groupe qui décide lui-même de la répartition des charges de travail, des modes d'intervention et de la rotation des postes, il y a différenciation entre postes de travail. L'autonomie des uns et des autres varie d'ailleurs selon les normes de rendement, l'allure du marché, les combinaisons techniques changeantes d'un jour à l'autre. Cela ne signifie pas, cependant, que cette autonomie relative dépende « d'un déterminisme technique absolu : les entreprises déterminent le choix des techniques et conservent, une fois ce choix défini, une marge de manœuvre pour attribuer aux postes un certain contenu d'autonomie ».

Cette situation semble conduire à des divergences d'intérêt entre travailleurs. D'abord parce que la différenciation fonde des différences de salaire, sur lesquelles d'ailleurs on a peu d'informations ; ensuite parce que la répartition des charges du travail entraîne des rivalités et des conflits. Chacun tend à protéger la maigre autonomie temporaire dont il dispose, souvent aux dépens des autres : « Ces fluctuations de charges d'un poste à l'autre peuvent faire se détériorer le climat dans l'atelier : on entre en conflit parce que l'on s'occupe mutuellement de ne pas bien faire le travail, de mal surveiller, de laisser tomber en panne les machines ». Situation aggravée du fait que l'introduction des techniques nouvelles laisse subsister d'anciennes procédures, tout comme la grande industrie automatisée ne fait pas disparaître de la société l'artisanat ou l'atelier traditionnel. Selon P. Dubois, la direction des entreprises utilise et profite de ces techniques qui divisent le travail et les travailleurs plutôt qu'elle ne les suscite ; elle peut « s'abstenir dans une certaine mesure de recourir à des politiques discriminantes qui apparaissent plus manipulatrices ».

Cette étude importante pose une question capitale. Quelle est la signification essentielle des diversités et oppositions internes parmi les ouvriers et plus généralement parmi les salariés ? S'agit-il, comme on le croit ou l'observe souvent de l'effet d'une politique ou même d'un objectif délibéré des employeurs ? S'agit-il d'une contrainte propre aux techniques de production et de gestion modernes ? Ou bien s'agit-il de situations purement conjoncturelles ou provisoires ? Répondre à ces questions revient à se demander quel est aujourd'hui, dans les pays industriels avancés, le fondement de la cohésion d'une « classe ouvrière » ou d'un « prolétariat », dont tout indique qu'elle n'a de sens plein que rapportée à

une autre classe, ce qui entraîne un type de dispersion mal étudié jusqu'à présent. D'ailleurs la « classe bourgeoise » elle aussi, est loin d'être une entité cohérente. Ses conflits internes, fondés sur la concurrence, sont traversés et nourris d'intérêts opposés, accentués par le rôle croissant qu'y jouent les institutions d'Etat. Il ne faut pas confondre son comportement réel et sa signification formelle.

Le cas étudié par P. Dubois soulève ainsi des questions essentielles, que je vois posées autour des problèmes suivants : d'abord la séparation croissante des opérations humaines et des opérations de l'outillage n'est-elle pas le phénomène fondamental qui règle les formes nouvelles de la division du travail (que P. Dubois appelle à juste titre la *répartition*) ? Cette séparation suppose en effet une double relation essentielle entre les opérations, d'abord, et entre les temps, ensuite ; de sorte qu'en fin de compte, *les temps* d'opération de l'homme et de l'outillage ne coïncident plus terme à terme. D'où le pouvoir centralisateur des bureaux d'études et de programmation, qui rétablissent au niveau supérieur la cohésion de l'ensemble. Dans ces conditions, les résidus d'autonomie dans les postes individuels apparaissent comme un élément subordonné d'une nouvelle structure de la distribution des hommes et des outillages, et l'on comprend qu'ils soient l'enjeu d'une forte compétition au niveau humain.

Reste à se demander comment ces disparités se reflètent dans la politique salariale. On voit en effet qu'il s'y marque au moins l'amorce de rivalités qui peuvent devenir en certains cas ce que j'ai appelé une concurrence ou même une « exploitation mutuelle » entre salariés. Ce phénomène est d'ailleurs plus clair dans le socialisme d'Etat où n'existe plus d'employeur-patron privé que dans le capitalisme semi-étatisé de l'Occident.

Cette difficulté de recenser des formes simples, typiques, de la répartition des travaux apparaît clairement au cours d'une enquête comparative entre France et Hongrie dans les industries de l'habillement et de la pâtisserie-panification. En dépit des étiquettes et modes de gestion relevant d'un capitalisme et d'un socialisme qui se ressemblent étrangement à cet égard, on constate que la « division du travail » s'y manifeste sous des formes très voisines. Dans ces deux types d'industrie, la pression des consommateurs et les technologies récentes (automatisme, programmation taylorienne) se présentent de façon analogue. La séparation du poste de travail et de l'emploi personnel s'accroît. Les fluctuations de salaires au rendement entraînent une séparation de catégories en constante variation. Ce qui crée la différence entre France et Hongrie, c'est surtout le degré d'initiative économique permise à

l'entreprise. Les freins du Plan et la rareté croissante de main d'œuvre disponible obligent les ateliers hongrois de confection à acheter leur matériel, leurs méthodes et leur personnel de contrôle à des entreprises occidentales, quitte à revendre à l'Ouest une grande partie (60 %) du produit de ce matériel. En tout cas le socialisme d'Etat n'a pas inventé le moindre système nouveau de répartition des tâches.

Dans la pâtisserie-panification et la confection (habillement), les variations du marché (hebdomadaire, saisons), sont fréquentes et rapides ; d'où variations dans l'emploi, stable et mobile, où les temps ouvrés, la mécanisation, changent selon les séquences productives et les formes de livraison, où le stockage est parfois impossible, ou à court terme. Les pratiques artisanales persistent et le comportement des métiers reste assez vivant, malgré les classifications des conventions collectives. Les écarts de salaires sont de l'ordre de 100 à 150 %. Le turnover et l'absentéisme sont importants. En outre, certains travaux se font encore à domicile (panification à la campagne, habillement au « noir » en ville). En somme, selon les enquêteurs, la répartition des tâches se ferait surtout entre ouvriers et non-ouvriers, entre les différentes phases du processus productif et, pour un même stade, par une parcellisation des tâches très poussée. Mais cette répartition purement analytique ne signifie nullement autonomie dans le comportement, bien qu'elle entraîne différentes formes de rivalité.

Dans une étude également remarquable et détaillée, de certains métiers ouvriers de la métallurgie, J. Deniot examine de près les tâches des machinistes, ajusteurs-monteurs, chaudronniers, soudeurs, dans une usine nantaise (Batignolles de Creusot-Loire, production de machines d'imprimerie, d'aéro-réfrigérants, et échangeurs en pétrochimie). Les emplois qualifiés y prédominent, mais les techniques changent constamment selon la nouveauté des produits, de sorte que la persistance de l'esprit de métier se heurte aux exigences de nombreux processus matériels : là aussi, le sens de l'autonomie se perd. L'évolution présente alors un mouvement constant de la répartition des tâches où prédomine une mobilité qui devient essentielle. Les métiers où l'ouvrier conserve une maîtrise des tâches prescrites, s'estompent.

Toutes ces études partent à juste titre de l'effet des techniques, tout en relevant l'opinion que les travailleurs s'en font personnellement. J. Deniot, par exemple, parvient à ramener les critères différentiels d'autonomie des postes de travail (métallurgie-mécanique) à des degrés inégalement affirmés : maîtrise des modes opératoires et des rectifications de l'erreur ; maîtrise du contrôle final du produit ; liberté par rapport aux déplacements,

aux temps de pause ; liberté par rapport à l'affectation au poste de travail. Ce qui conduit à mettre en relief des critères de « l'intensité coopérative » qui se réfèrent à l'inégalité dans l'isolement matériel du poste de travail, dans la stabilité du fonctionnement en équipe, dans la nécessité d'échanges verbaux, dans l'interdépendance hiérarchique, dans l'entraide entre jeunes et vieux, dans la centralité ou la marginalité des possibilités de désorganisation.

Dans son ouvrage d'ensemble (*Les ouvriers divisés*), P. Dubois met lui aussi au centre de l'intérêt ouvrier l'autonomie individuelle dans le travail, qui apparaît comme anti-économique avec l'intégration économique de l'entreprise à différents niveaux. Il admet que l'entrepreneur a le plus souvent intérêt à diviser les travailleurs, mais que cela le conduit souvent à accentuer les intérêts personnels de ses employés. D'où la cristallisation d'hostilités et de différences de traitement lourdes de conséquences. Dubois a étudié plusieurs centaines de postes de travail dans une vingtaine d'usines. Il est parvenu à distinguer 49 critères d'autonomie, générateurs de conflits plus encore que de coopération. Toutes les caractéristiques du travail d'usine, de plus en plus institutionnalisées et codifiées, vont dans ce sens : niveaux et formes de contrôle, écarts d'autonomie de comportements, temps et durées inégales, forme des salaires et primes, ancienneté, intéressement, apprentissage, emplois intérimaires, horaires par roulement, sans compter les affiliations syndicales, les situations de famille, etc...

Dans pareille situation, il est difficile d'affirmer que le travailleur accepte ou refuse en bloc cette différenciation des statuts et des comportements. Les réactions d'hostilité sont elles-mêmes divisées. La conscience de « classe » n'existe, pour un temps, qu'en cas de revendication et de grève plus ou moins communes. Les réactions se produisent le plus souvent dans trois directions (d'après 200 entretiens dans 6 usines et 34 ateliers différents) : retrait (indifférence), implication positive, critique. Dubois se demande d'ailleurs si l'autonomie est vraiment recherchée. Est-ce un besoin naturel ? Y a-t-il tendance à occuper des postes à forte influence et forte indépendance ? Ce n'est pas certain. Il y a des choix contradictoires. Chacun juge selon ses proches. On admet des décalages importants, mais pas de petites disparités. L'instabilité des situations de travail est plus mal supportée que le manque d'autonomie, et elle diminue l'emprise des délégués et des syndicats. On voit à quelles incertitudes une étude sérieuse de la question conduit aujourd'hui.

Les certitudes sont aussi grandes si l'on se réfère à des travaux plus généraux, comme ceux de Herding et Kirchlechner. Ces deux auteurs

allemands ont procédé par questionnaires auprès d'ouvriers et d'employés de R.F.A. entre 1969 et 1974, en s'interrogeant sur les tendances à l'homogénéité et au fractionnement parmi les salariés (1344 ouvriers et 719 employés dont 230 femmes, sur 80 questions). Leurs observations les plus générales font état des tendances suivantes : 1. une action revendicatrice croissante, mais déplacée des disparités de *travail fourni* vers les différences de *statut* 2. l'introduction par le salaire social d'une nouvelle forme de répartition des statuts et des revenus, 3. la moindre conscience de la liaison des comportements avec les techniques nouvelles, 4. une définition des intérêts particuliers qui table sur les règles de fonctionnement du capital, 5. changement des critères de différenciation dans le sens de la dispersion et même de l'incohérence, 6. tendance à coordonner des fractions de classes possibles selon des intérêts particuliers. Les auteurs en concluent que les méthodes d'analyse de ces situations peuvent varier. Par exemple, on peut ne tenir compte que des attitudes personnelles vis à vis des situations concrètes et des aspirations, ou mettre en avant les conditions technologiques nouvelles, ou procéder par généralisations sociologiques et théoriques ou encore s'en tenir à des formalisations classiques comme celles de Marx. Mais dans tous les cas on part d'un constat simple : le *fractionnement* des travailleurs salariés a changé sous l'impulsion des structures nouvelles du capital qui suscite des particularités de groupe opposées à l'unité postulée d'une classe universelle.

Loveridge et Mok ont fait le tableau de toutes ces façons de voir dans un ouvrage qui peut servir de référence. On y trouve une bibliographie commentée de 67 pages et une étude des conceptions prévalentes aujourd'hui, en insistant sur leur paramètre économique, plus ou moins conscients et explicites chez les auteurs. Au centre se trouve la notion de « marché du travail » qui s'est beaucoup compliquée et obscurcie depuis une trentaine d'années. Les auteurs constatent qu'une variété de marchés trouble les équilibres recherchés. On part de l'existence de populations actives marginales (jeunes, chômeurs, semi-retraités, immigrés, artisans, au noir), ou bien de faisceaux de carrières plus ou moins réservées de sorte que le marché global de l'emploi se trouve coiffé par celui des carrières et statuts, qui servent de régulateurs, depuis les fonctionnaires jusqu'aux « associés » de différents types.

Dans ce domaine, les théoriciens se distinguent nettement des sociologues analystes auxquels je me réfèrais plus haut. Ils se posent plus clairement la question de méthode : cette segmentation des groupes de salaires, des organisations du travail, et des statuts d'emploi, dépend-elle

d'un *système*, ou n'est-elle que l'effet de circonstances transitoires ?

Doit-elle être mise en parallèle ou en opposition avec les conditions du marché des produits ? Et plus généralement, qu'est-ce qui distingue dans leur essence le marché de l'emploi du marché des produits ? Les auteurs estiment que l'on peut ramener les théories aujourd'hui répandues aux quelques types suivants : 1. les théories « atomiques », axées sur un marché libre des individus et des entreprises, 2. les théories « structurales » qui privilégient les contraintes collectives et institutionnelles de l'emploi, 3. la théorie « duale », fondée sur la disparité en haut et en bas salaires et sur les formes d'accès aux professions ; 4. la théorie du « marché interne », dont l'axe est la segmentation des emplois dans l'entreprise. Bien entendu, les données empiriques montrent que ces différentes théories peuvent en partie se recouvrir, sous l'effet de facteurs tellement variables qu'ils deviennent difficiles à discriminer : sélection par l'éducation et l'apprentissage, taille des entreprises, bloquages et barrières, mobilité et polyvalence, sécurité plus ou moins nette de l'emploi, ancienneté, conditions géoclimatiques, relations avec la consommation, niveaux technique des outillages, etc... Les changements de profession jouent aussi un grand rôle (glissement de populations agraires vers des professions urbaines et tertiaires). En somme, malgré ses ambitions, la théorie générale ne parvient guère à dépasser l'étude des particularités variables de groupes.

Les auteurs présentent quelques-uns des modèles empiriques en usage. Par exemple, le modèle de Piore, selon qui la technologie générale de chaque entreprise est le facteur déterminant de la segmentation ; celle-ci affecte trois tiers, dont deux sont constitués par une couche supérieure qualifiée et une couche inférieure, et un tiers par un secteur secondaire non spécialisé. Ces segments sont identifiés par une substructure sociologique qui comporte des différences d'apprentissage, de séquence d'emploi et de mobilité.

Lutz et Segenberger pratiquent une segmentation voisine. 1. des sous-marchés sans spécialisation, 2. des sous-marchés de spécialistes transentreprises (dactylos, médecins, conducteurs...), 3. des sous-marchés d'entreprises avec qualifications spécifiques non transférables. La qualification en est la source, mais c'est la rentabilité qui en est la clé. Mok, pour sa part, esquisse un schéma où l'axe vertical des entreprises (Intérieur-Extérieur) croise l'axe horizontal (Primaire-Secondaire). Il obtient ainsi un tableau à quatre quadrants où le niveau des salaires se combine aux niveaux de qualification et de garantie.

Une des limites à la valeur explicative de ces modèles, c'est le rôle

croissant des organismes privés et publics dans la politique des revenus et des statuts, notamment par la voie des réglementations d'Etat et des collectivités régionales et locales. Qu'il s'agisse des entreprises ou des syndicats, une juridiction et un droit de plus en plus étroitement interprétés, suscitent des comportements actifs, inactifs ou réactifs, générateurs de déséquilibres incessants. De plus, toutes les formes de « transferts » de revenus (Sécurité Sociale, Allocations Familiales, etc...) viennent doubler et compliquer les catégories résultant des seules conditions du travail salarié. Des règles (S.M.I.C., grilles, hiérarchies, garanties) enserrant ces conditions en multipliant des groupements ou segments de l'ensemble de la population active salariée, d'où résultent des stratégies qui sont le moyen d'action essentiel de ces nouvelles formes de répartition des emplois, traditionnellement appelées « division du travail ».

Ces transformations ont donné lieu, surtout dans les pays anglo-saxons et en France, à des discussions loin d'être terminées. La principale question en jeu, comme on peut le voir dans un numéro spécial de *Critique de l'Economie Politique* et dans une étude de Y. Moulier, est de savoir si cette segmentation, indiscutable dans les faits, prend un caractère organique et durable, ou s'il s'agit plutôt d'un phénomène superficiel, artificiel et passager qui n'altère en rien la cohérence, l'unité de « la classe ouvrière » au plan national comme international. Il semble que les faits relevés et les conclusions qu'on en tire (du moins dans les travaux ici mentionnés) ne suffisent pas pour trancher dans un sens ou dans l'autre. En effet, ils couvrent presque exclusivement les structures de l'emploi salarié dans les pays hautement industriels d'Europe et d'Amérique du Nord ; et même dans ce cas ils laissent de côté les emplois agricoles ou agro-industriels et négligent les services. Ils ignorent deux domaines arriérés ou « en voie de développement » : l'un est celui des pays du socialisme d'Etat officiel (URSS, Chine et leurs dérivés) qui recouvrent près d'une moitié de l'humanité ; l'autre est celui du Tiers Monde, notamment de l'Afrique, c'est à dire d'un continent au potentiel productif considérable. Dans ces conditions, il est difficile de trancher quant à la signification théorique des segmentations observées.

Pour progresser dans ce sens il faudrait d'abord établir la validité de certaines conditions de départ, de type axiomatique. D'abord en admettant que le modèle général implique que le salaire soit la forme de rémunération du travail appliquée à la quasi-totalité de la population active d'un pays et de l'ensemble des pays considérés. Ensuite, il faut envisager la cas du socialisme d'Etat de la même façon que celui du capitalisme semi-étatisé d'aujourd'hui. On parviendrait alors à formuler un

mouvement, en matière de répartition des emplois, qui conduise, depuis la division du travail telle que Smith et Marx ont pu la décrire, jusqu'à une forme de la distribution mobile des tâches qui ne ramène pas les individus humains à coïncider avec les outillages partiels qu'ils servent, mais à utiliser leur séparation croissante d'avec les outillages pour élaborer de nouveaux comportements de disponibilité et d'effort répartis sur des temps très limités. La pluralité des équipes de travail deviendrait alors une condition de vie meilleure, tout en étant aussi productive. A une condition essentielle, qui est celle de *l'emploi du temps* équivalant à l'exploitation par le temps. C'est alors un domaine qui vient compliquer, mais aussi éclaircir, les relations de la technique productive avec le comportement des différentes catégories de travailleurs.

CHAPITRE III

L'ESPACE DE LA CLASSE OUVRIERE

La notion de « classe », appliquée à n'importe quel groupe social, se réfère rarement à l'espace, sinon au temps. En effet, elle est surtout considérée comme une forme, ou plutôt un rapport de formes, sur lesquels l'espace n'a guère d'emprise, sauf celle de l'universalité. C'est pourquoi l'analyse se préoccupe surtout de rechercher quelles sont les limites non-spatiales des classes sociales. D'où la discussion qui se prolonge sur les « classes moyennes » appelées maintenant tertiaires. Et pourtant ces notions de moyen ou de troisième ne semble-t-elles pas appeler une considération d'espace ?

Ces secteurs tertiaires ont d'abord été considérés d'un point de vue négatif : ils étaient les non-manuels, les non-productifs, les non-industriels. Certains disaient : les gens de bureau, par opposition à ceux des ateliers, ou même les intellectuels, les employés différenciés des ouvriers et des cultivateurs de la campagne, les gens à statut ou carrière, différents des gens à « boulot ». Mais il devint de plus en plus difficile d'accorder un caractère fondamental à de telles différences. De plus, celles-ci remettaient en cause l'homogénéité de classe des salariés ou les critères classiques de la division du travail, ce qui soulève des questions encore plus dangereuses.

En fin de compte, certains syndicalistes comme ceux de la C.F.D.T. (*Le Tertiaire, éclaté*) concluent leurs investigations en estimant qu'à l'analyse le tertiaire est « introuvable ». La statistique en décompte cependant pour 12 % de la population active en France. La Comptabilité Nationale y regroupe les branches du commerce, des transports, des postes et Télécommunications, des banques et assurances, des Services rendus aux entreprises et privés, la réparation, la restauration (alimentaire), les fonctionnaires d'administration et tout l'Enseignement. Cela exprime une certaine répartition. Mais on observe une autre distribution si l'on se réfère aux catégories socio-professionnelles : ingénieurs, techniciens, ouvriers et employés qualifiés ou non, etc. Or ces deux classifications se croisent.

Quel est alors le critère de structure valable pour ce croisement ? Et ne trouve-t-on pas des disparités du même genre dans le Primaire (l'agriculture) et même dans le Secondaire (industrie productive) ? Certains auteurs simplistes identifient alors, politiquement, le Tertiaire à la petite bourgeoisie en situant celle-ci entre la bourgeoisie régnante et le prolétariat (salarié). Mais dans ce cas des mélanges de fonctions existent aussi. En définitive, ne surnage qu'un retour déguisé à la vieille notion de services rendus par les uns et les autres, et sujets à des variations possibles grâce à l'existence de classes « ouvertes » comme le sont celle de notre régime ; c'était le point de vue de Say, toujours vivace.

Les auteurs remarquent que la tradition marxiste n'apporte pas grande lumière dans ce domaine. En effet les structures d'emploi, de production et de métier ont profondément changé depuis un siècle. Mais deux phénomènes généraux ont sous-tendu ce changement, et à mon avis ce sont eux qui ont peu à peu entraîné cette histolyse qui caractérise aujourd'hui l'ensemble des classes sociales. L'un est l'extension des rapports de salariat à un nombre croissant de professions et d'entreprises. L'autre, corrélatif au premier, est l'extension des rapports de marché à la quasi-totalité des services, productifs ou non selon les définitions classiques. C'est à ces extensions, qui nous renvoient à une analyse relevant de l'économie tout autant que de la sociologie, qu'est due la déstructuration présente des groupes socio-professionnels permettant de récuser l'existence d'un Tertiaire identifiable et bien défini. Autrement dit, l'évolution sociale se produit dans deux sens, apparemment opposés mais complémentaires : d'abord un mouvement de généralisation des conditions de marché aux services autant qu'aux conditions matérielles, puis une extension corrélatrice du salariat (qui est lui-même une forme particulière de marché, celui du travail). C'est justement ce double déploiement qui engendre à l'inverse une parcellisation, une fluidité et une spécialisation typique des emplois.

Ces phénomènes apparaissent clairement dans les déclarations des Fédérations syndicales concernées. Quelques caractéristiques sont susceptibles de signaler ce qui est « tertiaire » : relation avec le public, cadre d'Etat (emploi public), mixage avec le secondaire (ingénieurs, commerce), technicisation et rotation des tâches, garanties relatives à l'emploi, possibilité de carrière, féminisation professionnelle accentuée. Tout ce qui concerne le travail proprement dit est de plus en plus lié à des conditions d'existence extérieure : trajet et logement, cantines, santé, enfants, vie de familles et congés. En outre, la diversification extrême des hiérarchies ou échelles des allocations, primes et statuts divers crée une

situation où la protection des travailleurs par les conventions collectives, l'action syndicale et l'élection de délégués de services et de comités d'entreprise est de plus en plus difficile. Les syndicats sont obligés de créer de nouvelles structures *ad hoc*, en remaniment constant. On peut en conclure que les grandes centrales se trouveront confrontées, dans la période à venir, à deux développements possibles. L'un serait l'organisation d'une armature diversifiée de façon nouvelle : « sans remettre en cause le principe des fédérations d'industrie, écrivent certains syndicalistes de la C.F.D.T., l'idée est très débattue que c'est dans l'interprofessionnel et les structures locales et régionales du syndicalisme que les problèmes nouveaux (cadre de vie, femmes, intérim, immigrés) peuvent être le mieux pris en charge ». Cette évolution peut cependant conduire à une saturation des comportements syndicaux par les impératifs d'Etat, même régionaux. Elle peut aussi conduire, et c'est déjà le cas dans une certaine mesure, à des impulsions « autonomistes » désordonnées, à des revendications théoriques refusant toute « réglementation » et militant au coup par coup.

Cette dernière possibilité est revendiquée par B. Edelman dans son livre sur *La légalisation de la classe ouvrière*. Selon lui, « la plus indéradicable de nos illusions est de croire que la classe ouvrière « existe ». La classe ouvrière n'a jamais « existé »... Qu'est-ce que « les masses » ? Quelque chose d'insaisissable. La classe ouvrière a disparu. Sans territoire, sans voix, sans parole, enfermée dans l'Etat, l'Entreprise, les partis et les syndicats, muselée, dupée et errante... » Et pourtant la bourgeoisie, qui ne reconnaît pas la classe ouvrière réelle, a pourtant inventé, dit-il, une classe ouvrière à son usage, par le biais juridique. A cet égard, Edelman apporte, sinon des preuves justifiant son théorème, du moins une investigation intéressante. Celle-ci porte sur le « droit ouvrier », sur le rôle de juridiction dans les conflits du travail (grèves, manifestations, revendications). Selon lui le « droit » est par essence le moyen de domestiquer les adversaires du régime, car ce qu'il réglemente, c'est surtout l'autorisation légale d'une opposition ouvrière dans la mesure précise où elle ne porte pas sérieusement atteinte au pouvoir capitaliste ; tout au plus une défense, d'ailleurs constamment remise en question. Dans ces conditions tout ce qui est contractuel ne peut être que duperie.

Reste à se demander si la « classe ouvrière » s'évanouit parce que l'Etat bourgeois lui reconnaît un droit limité, ou si elle n'est pas plutôt en train de changer de nature pour des raisons qui ne tiennent pas au droit mais aux développements techno-sociaux. La thèse de Edelman serait plus justifiée au sujet de l'URSS où le parti dirigeant monopoliste nie l'existence de

classes dans le pays. Il n'y aurait que des groupes sociaux, tous règlementés selon leur fonction particulière, leur statut, et qui ne peuvent qu'être associés pour la défense du régime. Mais dans ce cas aussi on reste dans l'ambiguïté : bien que le socialisme d'Etat russe n'implique pas de « classe ouvrière » juridiquement définie ou instituée (et par suite pas non plus de classe bourgeoise), il y a en fait un ensemble de salariés entre lesquels les occasions de rivalité ne manquent pas, en partie pour les mêmes raisons que dans les Etats capitalistes : parce que se sont constituées de grandes corporations entièrement nouvelles, disposant de statuts propres, qui ont démembré « la classe ouvrière » globale telle qu'elle avait tenté de prendre naissance dans l'ancienne Russie, sans y parvenir, mais pour d'autres raisons qu'en Occident européen et américain.

Reste en tout cas à étudier de près les structures ouvrières nouvelles, telles qu'elles se transforment sous nos yeux. Une enquête en milieu hôtelier, par exemple, montre que dans ces professions aussi les structures changeantes de la distribution entraînent une modification de l'emploi : l'apprentissage sur le tas cède la place à l'éducation préalable dans la mesure où s'installent de vastes cantines, des cuisines outillées comme des usines, des hôtels de tourisme collectif polyvalent, etc... L'apprentissage lié à des postes et des milieux de travail définis d'avance laisse place à une qualification obtenue d'abord sur un plan général grâce à l'Etat et aux institutions qui en dépendent, et capable de s'adapter ensuite à des entreprises de structures les plus variées. C'est beaucoup moins la famille et beaucoup plus l'entreprise ou la branche qui y pourvoient : « l'homme s'affranchit du poste particulier et corrélativement l'organisation industrielle s'affranchit de l'homme. Le poste, la machine, l'atelier, se relie à des réalités inaccessibles à l'expérience individuelle, et le réseau industriel s'unifie et s'étend indéfiniment... » Ainsi « les fonctions de la cuisine se rattachent de plus en plus à des chaînes techniques qui s'y entrecroisent et la relient à d'autres branches, techniques de conditionnement, de diététique, de conservation, de gestion, etc... à leur tour de plus en plus unifiées. De là, des constellations d'emplois fort diverses et des établissements de restauration aux formes tout à fait disparates ».

La corrélation entre ces nouvelles formes de préparation au travail et la vie militante des travailleurs concernés est loin d'être claire. On s'en aperçoit en consultant par exemple les autobiographies de militants syndicalistes (et communistes) de la Loire-Atlantique qui soulignent tous les différences considérables entre les années 30 et aujourd'hui où les conditions de scolarité, de garanties sociales, de sécurité et de modes de

consommation facilitent beaucoup, disent ces militants, l'insertion institutionnelle qui estompe les conflits de classe traditionnels.

L'un des facteurs les plus puissants de ce changement de situation provient des formes nouvelles du rapport de travail à l'espace. On s'aperçoit en effet que les modalités d'occupation et d'utilisation de l'espace jouent un rôle parfois déterminant. Dans une étude sur « l'espace comme nouvelle lecture du travail » (*Sociologie du travail*, 1978, n° 4), G.N. Fischer avait souligné l'importance de ce facteur à travers des modes d'appropriation qui lui sont propres, et ne sont d'ailleurs pas sans relation avec l'utilisation du temps. Les contraintes spatiales des grandes unités de production sont connues et évaluées depuis longtemps. Elles concernent aussi bien la structure de production interne propre à l'établissement, une étroite dépendance spatiale de l'outillage utilisé, que les éléments externes de son bon fonctionnement (transports à partir du domicile, postes de travail ambulants dans les transports, les P et T ou l'EDF, par exemple). Elles ont en outre une signification particulière pour le personnel comme moyen de résistance ou d'adaptation plus ou moins spontané à la discipline du travail. De ce point de vue l'auteur distingue trois modalités d'appropriation ou d'utilisation de l'espace : d'abord « l'autogestion clandestine », façon de s'adapter au travail imposé en en modifiant certaines règles de circulation ; puis la « nidification » qui consiste à créer un petit groupement informel (un « coin », un « chez soi ») ; enfin la « contre-possession » qui va jusqu'au blocage d'ateliers et à l'occupation de l'établissement avec organisation de piquets de contrôle.

Cette tendance est étendue par l'ouvrage de M. Verret à tous les grands paramètres de la vie sociale ouvrière (en France). L'axe de cette étude est celui de l'adaptation des ouvriers au contexte spatial, en particulier l'urbanisation dont dépend leur travail et leur vie privée. On peut, dit Verret, « étudier une classe sociale par les lieux qu'elle occupe et n'occupe pas, le temps qu'elle y passe et n'y passe pas... » L'espace physique est en même temps l'espace de production et l'espace de consommation, celui de l'exercice des pouvoirs et de la diffusion de l'information, de la représentation des valeurs...

L'auteur consacre l'essentiel du livre à l'espace de *résidence* de la classe ouvrière. D'abord à la conquête du logis, en passant de la condition paysanne à la condition industrielle, tandis que l'intervention de l'employeur, des communes et de l'Etat se fait de mieux en mieux sentir. Ensuite, la *différenciation*, sous l'angle des distances, des besoins d'agglomération, des inégalités de statut. Tout cela est nourri de documents et d'analyses qui indiquent une amélioration de la condition

ouvrière sur ce chapitre du logement. Cela va de pair avec la multiplication de la maison individuelle (près de 46 % dès 1973), alors que le logement collectif est préférentiel pour les employés. Mais cette amélioration globale s'accompagne d'une différenciation accrue parmi les catégories particulières des classes ouvrières, certaines restant logées au niveau relatif de la pauvreté (immigrés). D'où la revendication, générale aujourd'hui, d'un droit à l'espace, y compris celui du loisir. La décentralisation de nombreuses industries a d'autre part transplanté à la campagne nombre d'ouvriers urbanisés, entraînant une restauration de l'ancien habitat paysan. Dans ces conditions c'est la divergence propriété-location qui vient au premier plan tout comme celle du neuf et de l'ancien restauré.

Verret ouvre également une perspective d'intérêt croissant aux situations « de colloque » : la maisonnée, la famille, les compagnons de labeur, l'extension horticole et ménagère, toutes les activités pratiques si dépendantes de l'espace disponible et de son aménagement constant. Il souligne que c'est dans ce cadre qu'ont lieu les échanges vraiment gratuits, le travail bénévole, l'usage pur, la recherche de la beauté - et au delà les sympathies du voisinage, du chemin ou de la rue, et les fêtes qui ne doivent rien à l'emprise de tâches imposées. L'auteur montre également comme une psychologie de « l'alliance » signifie que le ménage ouvrier constitue déjà, à l'échelle minimale, un lieu pour la rencontre « interclasses ». Ce sont les combinaisons de quartiers et de régions. Et finalement, le rêve d'une richesse nouvelle où l'espace manifesterait plutôt une ouverture que ses limites.

Cet ouvrage exprime peut-être un optimisme qui fait trop bon marché des dissentiments, des humeurs contrariées, des petites contraintes localisées que l'espace hors-travail ne manque pas d'entraîner souvent lui aussi. Il est certain que le réseau ouvrier n'entretient pas cette discontinuité froide propre aux contacts d'espace bourgeois. Il comporte néanmoins, lui aussi, ses nœuds et frictions internes, voire ses hostilités. On peut en imputer l'origine à la profonde scission des classes fondamentales de la société. Pourtant on les retrouve dans les régimes de « socialisme d'Etat » et de bureaucratie dominante, et même accentuées par une discipline des déplacements hors travail militarisée au paroxysme.

L'ouvrage collectif sur « la grève et la ville » présente un autre aspect spatial de la lutte ouvrière, celui de la liaison périphérique et urbaine des lieux de grève. Les auteurs ont étudié trois centres de grèves pour illustrer leur thèse : Revin (Ardennes), Fougères (Bretagne) en 1907 et aujourd'hui Laval et La Rochelle. Ils constatent que la grève d'une entreprise est inévitablement liée, au début, à l'espace de vie ordinaire : les nouveaux

salariés industriels refusent de parquer toute leur existence dans ce lieu de travail. Lorsque les entrepreneurs, privés ou d'Etat, parviennent à éliminer le métier au profit du travail adaptable à tout (qui engendre « l'ouvrier de masse »), ils s'attaqueront aussi à l'espace hors usine, à travers « l'aménagement du territoire ». Les luttes grévistes et revendicatives sont alors assises sur un large contexte territorial et pas seulement sur le lieu précis du travail.

Cette argumentation est assez pertinente pour faire réfléchir. Les auteurs observent que « le conflit se spécifie non seulement en fonction d'un rapport capital-travail généralisé mais également en fonction des communautés territoriales » ; que les grèves « vont lutter contre cette appropriation du patrimoine régional par le capital... Il s'agit de récupérer une région, une production spécifique, face au capital spécifique. C'est-à-dire qu'il ne s'agit nullement de lutte ouvrière *dans* l'usine, mais de producteurs fortement socialisés dans leur territoire luttant contre l'usine ». Néanmoins la tradition centralisatrice et nationale des fédérations syndicales s'est plutôt orientée vers l'entreprise, vers les conditions immédiates du travail. « La grève se polarise alors dans l'usine, pour l'usine ; seules les actions « nationales » entraînent de temps en temps un mouvement collectif sur le plan local, mais sans influence profonde ». Encore ce mouvement collectif n'affecte-t-il que des institutions comme les mairies, les syndicats, l'école, en sorte que la lutte reste cloisonnée à l'image du cloisonnement des organisations. En somme, « les ouvriers ne vont plus vers la ville pour lutter contre l'usine, mais appellent de leur usine la ville à les soutenir ».

En définitive la grève devient « un conflit sur l'espace, plus précisément elle montre l'espace comme enjeu social, objet d'appropriation contradictoire entre le capital et le prolétariat en des formes différentes selon les bases historiques du rapport de classe ».

Il est indiscutable que l'espace hors usine s'est montré de plus en plus significatif même en cas de conflit portant sur le travail en usine. Cependant les auteurs restreignent exagérément l'espace en question, celui de la bourgade ou de la ville ambiante. Il existe aujourd'hui des industries, et même des établissements, qui ne sont pas réduits à l'usine, mais qui s'étendent en réseaux nationaux et même internationaux (par exemple réseau électrique, réseau ferroviaire), sans parler des répartitions d'entreprises de même firme sur de vastes espaces multinationaux (automobile, électronique). Dans ces cas, comme dans celui des travailleurs ambulants de la route, l'espace de conflit est tout autre chose que celui du territoire *local* à la périphérie du lieu de travail individuel.

D'autre part la situation de déterritorialisation n'affecte pas seulement « l'ouvrier-masse » ou l'immigré dénationalisé par son travail. Elle concerne aussi des ouvriers qualifiés dont la localisation de travail mobile et changeante est due précisément à leur qualification. En tout cas voilà des travaux sur l'espace ouvrier qui viennent compléter à juste titre les données classiques sur la fonction du temps ou du salaire.

CHAPITRE IV

LES SYNDICATS ET LA SEGMENTATION DE L'EMPLOI

Les études sur la « segmentation » du marché du travail buttent, nous l'avons vu, sur une question préalable : Quelle est la nature des éléments de cette segmentation ? Ceux-ci peuvent être de plusieurs sortes. Il peut s'agir d'abord des groupements de salaires (par niveau, formes, localisations). Ce fut le cas des travaux réunis par J.T. Dunlop (*The theory of wage détermination*, 1957) avec les contributions françaises de F. Perroux et F. Sollier, où l'on met en avant la question de *Job cluster*, grappe ou zone d'emploi, et antérieurement les deux ouvrages présentés par F. Perroux, *Les caractères contemporains du salaire* (1946, rédigé dès 1944) et *Salaire et rendement* (1947). Ces deux ouvrages peuvent être considérés comme les premières descriptions fondées sur la variété des formes présentées à notre époque par les salaires et les salariés. L'ouvrage de A. Tiano, *L'action syndicale ouvrière et la théorie économique du salaire* (1958) esquisse alors les répercussions des nouvelles politiques de salaire sur la stratégie des organisations syndicales.

D'autres études, de caractère plus sociologique, ont plutôt mis en avant ces temps derniers l'aspect social et technique de la segmentation, à partir d'une étude des formes techniques du travail, et des comportements sociaux des travailleurs. Et enfin, quelques études frisant la philosophie ont imputé à une sorte de vision symbolique la variété croissante des travaux ramenée au caractère imaginaire et « abstrait » du travail salarié ; le patronat (privé ou d'état) réussirait à manipuler assez subtilement cette variété pour « pulvériser » une population active dupe de ses préoccupations locales, temporaires, particulières et précaires.

L'ouvrage édité par F. Wilkinson fait un tableau assez détaillé des questions posées par ces différentes formes de segmentation. L'opinion qui prévaut paraît être la suivante : c'est la crise ouverte dans les années 70 et notamment le chômage massif, qui ont donné une nouvelle tournure aux

groupements observés en période de croissance. L'aspect « dual » ou multiple du marché du travail, serait plutôt conjoncturel qu'organique, fondé sur la crise économique plutôt que sur une destruction fondamentale des modes d'emploi salarié. Cependant, l'inadaptation des institutions qui régissent les différentes formes de travail ne font qu'accentuer les déséquilibres conjoncturels. Cet ouvrage procède à un examen de la situation selon les pays et les régions plutôt que selon les types de segmentation observables. C'est le meilleur recueil paru aujourd'hui sur la question, bien que lui manque un examen de la situation particulière de l'URSS et des autres pays de socialisme d'Etat qui tend peut-être à préfigurer ce qui attend le reste du monde.

L'ouvrage de T. Baudoin et M. Collin est fondé sur une enquête sérieusement menée, qui décrit avec ampleur et précision le type d'emploi dit « précaire », accentué par le chômage, caractéristique de l'aspect le plus fragile de l'hétérogénéité présente des formes d'emploi avec les conséquences que cela implique sur le fonctionnement et les revendications des syndicats.

Cette enquête se présente sur deux plans : d'abord, une description des formes les plus courantes d'emploi précaire, dans le cadre de la région de Caen. Ensuite, une généralisation étendue aux structures fondamentales du salariat issu de préoccupations théoriques des auteurs concernant la disparition d'une « classe » ouvrière dont l'homogénéité était axée sur l'entreprise unitaire.

Sur le premier plan l'investigation confirme que la précarité de certains emplois prend des formes extrêmement variées, mais à l'image des emplois « fixés » qui eux aussi comportent des variantes très nombreuses (dans l'agriculture et le tertiaire comme dans l'industrie). La conclusion qu'on en peut tirer c'est que les organismes d'Etat, comme les syndicats et les économistes et sociologues devraient entreprendre des enquêtes statistiques, détaillées, d'un type nouveau, distinguant la quantité de caractéristiques non saisies aujourd'hui. L'enquête met clairement en lumière les difficultés d'adaptation des syndicats (soit en ramenant la précarité aux normes du travail « fixe », soit en favorisant des collectifs spécifiques régionalement.)

C'est sur le second plan que l'enquête tire des conclusions dont certaines sont discutables, en particulier relatives à la définition de *l'entreprise* et du travail « abstrait », et des *rapports de salariat*. Sur ces points, l'enquête prend insuffisamment en compte une série de variables technologiques et économiques.

Les auteurs estiment en effet qu'aujourd'hui l'unité de production n'est

plus l'entreprise mais une poussière de services dérivés, plus ou moins dépendants d'un centre de fonctionnement de type régional. Cette vue peut être soutenue dans certains cas (notamment à Caen). Cependant la dépendance mutuelle des unités de production ne signifie pas la disparition de l'entreprise comme définition d'un centre des décisions et des résultats (produits et bilans financiers). Elle contribue seulement à modifier les structures de l'entreprise ; celles-ci prennent de plus en plus souvent la forme de *réseaux* interconnectés, qui régularisent des flux.

La mobilité de l'emploi ne signifie pas la disparition de l'entreprise, même fixe, mais son articulation de plus en plus adaptée au réseau de production, de transports et d'information, qui caractérisent toutes les formes de production et de travail modernes. Cet aspect des choses paraît insuffisamment mis en lumière.

Cela conduit à mettre en doute une définition assez répandue du *travail* « *abstrait* ». De la particularisation mobile de l'emploi (précaire ou non), les auteurs concluent que les travaux salariés n'ont plus aucune qualité particulière, que leur qualification est une illusion, que les capacités mouvantes sont les mêmes pour tout travailleur, que les travaux particuliers n'ont plus aucun sens - ce qui équivaudrait à dire que le travail n'est plus qu'une « abstraction ». Mais, employé dans ce sens, ce terme introduit une confusion. S'il signifie que le travail n'a aucun caractère concret, pratique, il est évidemment erroné. S'il signifie seulement que les travaux (et l'emploi qui permet de les exécuter) ont changé de forme, c'est autre chose. Le vrai phénomène ici en cause, c'est le rapport nouveau - rapport de disjonction entre le travail des hommes (et femmes) et le travail des machines et outillages dans la ligne de l'automatisation et de l'informatisation.

La précision est ici nécessaire si l'on veut tirer des conclusions sur les rapports de salariat en général à partir des phénomènes de précarité, comme le fait la troisième partie de l'ouvrage de Baudoin et Collin. L'expérience montre en effet que le statut de précarité entraîne certaines particularités dans les modalités de la rémunération salariale. Mais ces modalités se retrouvent assez largement dans les entreprises à fonctionnement normal sous formes de primes, avantages et indemnités de tout genre. Elles sont en outre englobées dans des transformations beaucoup plus générales, comme l'adjonction au salaire direct des « transferts » devenus l'ossature d'un véritable salaire social (sécurité sociale, allocations familiales, etc...). En outre, le secteur public (fonctionnaires et entreprises étatisées) élargit le champ du débat.

Les auteurs débordent toutefois ces perspectives en concluant à la

nécessité pour des « révolutionnaires » de nier toute forme de travail, celui-ci n'apportant par définition aucune perspective de « libération », les efforts devant être reportés sur les conditions et le genre de vie hors travail (rapports affectifs et sexuels, jeux, sports, culture). puisque « le travail n'est plus le lieu central de la lutte sociale ». Ces conclusions ne paraissent toutefois pas tellement obligatoires, en fonction d'une analyse pourtant pertinente concernant le travail précaire.

Une enquête comme celle de C. Lévy, présente à cet égard un intérêt tout particulier, car elle concerne la crise de l'emploi dans le textile des Vosges dans sa liaison avec la Montedison, multinationale italienne propriétaire de l'usine étudiée. On saisit aussi au cours d'un récit mené avec perspicacité les rapports réels et fondamentaux existant entre la mobilité, la précarité et l'instabilité de l'emploi, et la politique financière internationale qui, dans ce cas, voulait fermer son usine des Vosges. Autrement dit, cette étude permet de saisir avec précision, dans le déroulement d'un conflit, le rapport existant entre les fluctuations et incertitudes de l'emploi, les défenses et revendications des syndicats, et la politique financière suivie par une forme qui représente *l'unité économique et sociale réelle* sous la domination de laquelle s'agitent dans le désordre les travailleurs salariés concernés. C'est ce rapport instable que ni les syndicats, ni le patronat, ne parviennent à maîtriser, et moins encore l'Etat (en Italie comme en France).

Toutefois une chose est claire : ce rapport implique un conflit. Mais entre qui et qui ? Les syndicats veulent le maintien de l'usine (qui fabrique du textile synthétique) et de l'emploi. Les dirigeants veulent la fermeture de l'usine non rentable à l'époque. C'est donc un conflit classique. Mais celui-ci se complique d'une double appartenance nationale de la firme, et de l'isolement de la main d'œuvre en France. L'instabilité, la précarité du statut de cette main d'œuvre ne sont donc pas des caractéristiques *sui generis* de l'emploi, mais dépendent de l'unité économique représentée par la firme. Cet exemple tend donc à montrer que le travail demeure l'enjeu essentiel des luttes sociales dans son rapport avec la propriété, la technique de production, et l'autodétermination de l'entreprise.²

CHAPITRE V

LES AMBIGUITES DE LA QUALIFICATION DU TRAVAIL

On pourrait dire que, d'un point de vue pratique, c'est la *qualification* des travaux particuliers qui fait douter de l'existence d'une *classe* ouvrière unie et unique. En effet, avant même d'être *divisés*, les différents travaux exécutés pour une production quelconque sont qualifiés, appréciés de diverses façons. Et cette qualification se présente presque toujours comme une échelle, et même une hiérarchie.

On comprend ainsi pourquoi cette question s'est si extraordinairement compliquée avec le fantastique développement industriel depuis la fin du XVIII^e siècle européen. En 1954, j'ai conclu dans un *Essai sur la qualification du travail* que l'on ne pouvait la trancher selon le critère courant des capacités, des vocations, ou des désirs individuels. Les systèmes de qualification doivent être rapportés aux fonctions sociales qui règlent les conditions de l'éducation et de l'apprentissage, d'une part, et d'autre part les structures des moyens et procédés de production, ainsi que celles des groupements familiaux.

A notre époque, ce problème a connu un fort regain d'intérêt. Il fait l'objet d'investigations nombreuses et variées, qui apportent un bagage important d'informations, d'analyses et de controverses qui méritent d'être examinés de près. Et pourtant il ne résulte pas de cet ensemble une vue suffisamment cohérente pour s'imposer sans conteste. Les divergences elles-mêmes ne sont pas toujours explicites. Les présupposés idéologiques des auteurs le sont encore moins. Il en résulte une incertitude sur la méthode d'approche, d'autant plus grande que les données numériques utilisées, abondantes, sont presque sans exception d'origine officielle, c'est-à-dire résultant des préoccupations d'administrateurs d'Etat ou d'organismes patronaux, auxquels viennent s'ajouter des références à des enquêtes sociologiques plus ou moins pertinentes, sans parler des interprétations syndicales.

M. Freyssenet, pour sa part, propose la thèse la plus systématique et la plus orientée, sinon la mieux argumentée. Elle a en effet le défaut de ne viser que le monde capitaliste, et se trouve sous-tendue par une partie seulement des conceptions exposées par Marx dans *Le Capital*. Le fondement de cette thèse est le suivant : l'organisation du travail imposée par le capital (supposé « privé ») entraîne inévitablement une division entre tâches intellectuelles et tâches manuelles. Les premières entraînent à leur tour une « surqualification », et les secondes une « déqualification ». Un mouvement constant déqualifie ce qui était surqualifié, et surqualifie une partie de ce qui était déqualifié. De cette exigence dérivent directement une série de fonctions et d'institutions dans le champ social et étatique, de modalité de la scolarisation et de la formation professionnelle, de fluctuations et mobilité de l'emploi, systèmes de compensation salariale, etc...

« La division du travail se fait, nous dit-on, par la séparation croissante de la partie manuelle et de la partie intellectuelle du travail » ; « la qualification réelle d'un travail se mesure au degré et à la fréquence de l'activité intellectuelle qu'il exige pour être exécuté... La disqualification réelle d'un travailleur à un moment donné, c'est-à-dire la valeur d'usage de sa force de travail, se mesure à la qualification réelle des travaux les plus qualifiés qu'il puisse accomplir sur le champ ». La surqualification des uns aurait ainsi pour origine la déqualification des autres. Quant à la fréquence et au degré d'activité des « facultés » intellectuelles, elles se mesurent par « le temps nécessaire d'apprentissage et d'instruction pour l'exécution » des tâches. A partir de là, des statistiques de toute espèce viennent étayer ces thèses, d'ailleurs répandues depuis bien longtemps.

Pourtant, une série de questions se posent de nos jours, qui semblent permettre la remise en cause de cette opinion par suite des transformations du système industriel d'aujourd'hui. Tout d'abord, demandons-nous si le terme même de *qualification*, défini comme ci-dessus, n'est pas devenu tout simplement une supercherie, un trompe-l'œil, une fausse cible sur laquelle s'acharne en vain l'analyse sociologique ? Si le terme signifie qu'il existe pourtant une adéquation quelconque entre un agent et une action, il ne nous apprend pas grand chose, même s'il s'agit d'une évidence pratique. Mais s'il est codifié en système de mesure des capacités et de leur équivalent dans l'échange, on entre dans le cycle des définitions et de la recherche de causalités et d'implications qui donnent à « la qualification » un authentique statut social. Ce statut est exprimé, dans les sociétés industrielles elles-mêmes, par différents indices chiffrés, tels que les catégories utilisées par les contrats collectifs entre syndicats et

employeurs, par les administrations du travail, par les instituts de statistique et les offices tels que le B.I.T., qui peuvent être des échelles de coefficients, des nombres proportionnels d'emplois, des critères de scolarité, et des évaluations psychotechniques, etc... ayant dans certains cas valeur juridique.

Or la plupart de ces indices préjugent des exigences économiques et sociales du régime qui les élabore et leur donne force de loi. Une critique de ces indices devrait être alors le préliminaire à une critique de ce régime. On verrait que les critères de « qualification » qui définissent un travailleur dans le cadre de son temps de travail ne conviennent plus du tout lorsqu'il s'agit de définir ce travailleur hors-travail, dans sa vie privée, domestique, de loisir, là où il rencontre d'autres personnes que ses collègues dans l'entreprise. Le registre de ses qualités et qualifications est fort différent dans les deux cas. On comprendrait mieux alors le caractère tout relatif, et de sa valeur sur le marché du travail.

Dans ces conditions, il paraît insuffisant de s'en tenir aux phénomènes analysés par M. Freyssenet. Sa référence implicite à K. Marx est elle-même très partielle. Marx en effet développait son analyse à une époque où les rapports entre la *division* du travail et les *niveaux* de qualification de celui-ci différaient beaucoup de ceux d'aujourd'hui. En son temps (disons 1850-1880) ; il s'en tenait à deux points de départ, dont la liaison logique n'est ni simple ni évidente : 1. L'exécution individuelle d'un travail concret est dite par lui *simple* ou *complexe* ; un travail complexe est un multiple d'un travail simple. Cette séparation se conjugue avec une autre : le travail peut être *concret* ou *abstrait*. Par travail concret, il faut comprendre le comportement pratique, individuel ou (et) en groupe, qui est l'exécution d'un acte défini sur un ou plusieurs objets. Par travail abstrait, il faut entendre « du travail » en général, quel qu'il soit concrètement, et quelle que soit sa forme de compensation (salaire, en nature, profit ou bénéfice). Un travail concret, particulier, peut être simple ou complexe à des degrés divers ; le travail abstrait n'est qu'une notion universelle, indépendante de toute forme particulière.

Pour faire intervenir l'analyse ci-dessus dans une conception générale de la *division du travail* il faut recourir à une relation d'inclusion dont Marx a précisé la structure *manufacturière* de son temps. On a ainsi une population active qui se répartit en genres particuliers (par exemple l'industrie du bâtiment, métallurgie, Charbonnages, etc...), et chaque genre en établissements, ateliers et lieux de travail diversifiés en une infinité de postes particuliers. Cette division industrielle (« manufacturière ») du travail est elle-même dépendante de fractures beaucoup plus vastes

déterminées par des conditions naturelles ou par des rapports de classes économique-sociales, notamment par les différences de sexe, d'âge, de localisation géographique et climatique, et les différenciations de statut comme salarié, artisan, capitaliste, métayer, rentier, pensionné, etc...

Dans ces conditions, quels peuvent être les *principes*, ou si l'on veut les facteurs, qui entraînent ces formes variées de la division du travail ? Et finalement, le terme de *division* exprime-t-il correctement le processus qui aboutit aujourd'hui à la particularisation des tâches et des statuts ?

Sur le premier point, M. Freyssenet met en avant deux types de facteurs. L'un est la séparation, qui lui paraît artificielle mais traditionnelle, entre les éléments *intellectuels* et les éléments *manuels* (en proportions variables) d'un travail humain quelconque. D'autres auteurs ramènent cette séparation à celle qui sépare les décideurs des exécutants, comme le cerveau commande la main. L'autre facteur en cause, effet du premier, serait de créer une hiérarchie qui va du plus *qualifié* au *déqualifié*, selon une proportion décroissante, en constant mouvement bien que temporairement codifiée dans les accords et contrats de diverses sortes.

Cette opposition intellectuel/manuel se retrouverait dans les grandes séparations sociales qui forment dans le monde capitaliste des classes dont les intérêts se manifestent dans les systèmes éducatifs, salariaux, d'habitat, etc... qui servent en quelque sorte de matrices à la division du travail à travers les générations.

Cette analyse peut paraître traditionnelle, et même banalisée depuis longtemps, et l'auteur la documente à travers de nombreuses statistiques, en général officielles. Et pourtant, lorsqu'on va y voir d'un peu plus près, on constate que cette analyse courante ne répond plus correctement aux développements récents de la séparation des emplois, en particulier en France. Il suffit de se référer par exemple aux rapports publiés par le Commissariat au Plan et la Commission des Comptes de la Nation, pour s'apercevoir des multiples phénomènes qui nécessitent une nouvelle approche.

Tout d'abord, le recours au principe crucial de la séparation entre fonction intellectuelle et fonction manuelle apparaît comme illusoire. Derrière cette séparation, on trouve toute une psycho-physiologie implicite bien fragile, courante d'ailleurs chez les sociologues, ignorant à la fois la psychologie et l'économie politique. La séparation de ces facteurs est factice dans l'individu. L'intelligence et le geste manuel seraient deux entités dont la proportion mesurable fixe un niveau de qualification ? D'où découleraient toutes les formes sociales de la division du travail ? Cette hypothèse simplificatrice ne repose que sur une apparence. La psychologie

du comportement l'a écartée une fois pour toutes. La neuro-physiologie aussi. Ce que l'on peut observer, et expérimenter, ce sont les coopérations et interférences de facteurs neuro-sensoriels dont l'usage se règle dans des conditions dont les plus immédiates sont liées aux systèmes techniques en jeu, et les plus générales aux conditions d'apprentissage, et aux formes sociales de l'emploi.

C'est justement cette coopération qu'implique le rôle essentiel de l'éducation, de l'apprentissage et de la simple habitude, dans la formation des capacités, quel que soit leur point d'application. C'est dire du même coup que le *temps* est une variable essentielle dans l'appréciation d'une capacité et de l'usage de cette capacité, au sens général où elle concerne l'*âge* du travailler, et au sens particulier où elle met enjeu la durée admise d'un apprentissage.

Dans ces conditions, il paraît vraiment difficile d'admettre qu'une séparation théorique entre travail intellectuel et travail manuel soit le ressort essentiel de la division du travail, à moins de tomber dans le piège des analystes intéressés du *job évaluation*. Le petit livre de Y. Lucas, *Codes et machines* (1974) montre bien cette difficulté. C'est évidemment du côté de la structure sociale-économique de l'usage des capacités de travail qu'il faut chercher la signification de la division du travail, ce qui conduirait à se demander d'abord comment se présente aujourd'hui ce qu'on appelle « division », et du même coup ce qu'on appelle « qualification ».

Le processus de *répartition* des tâches existe et a existé de tout temps dans les collectivités humaines actives. Elle existe d'ailleurs aussi bien dans les activités ludiques, culturelles, que dans le travail productif proprement dit. Ce qu'on appelle *division*, avec le développement des machines et du salariat, c'est une opération précise : la subdivision d'une opération X en plusieurs *opérations a, b, c,...* exécutées par différentes personnes au même moment. L'objet ou le service produit qui est la fin de ces opérations est unique, mais il est obtenu par une séquence d'actes différents exécutés par diverses personnes. En ce sens, on pouvait parler d'une *division* d'un processus unique. Celle-ci subsiste souvent à l'échelle d'un atelier particulier. Mais de nos jours s'y substitue dans la production de masse, en très grandes séries, une telle complexité dans l'ajustement, le montage de très nombreuses pièces particulières, que le terme de *division* ne convient plus. Il s'agit de la répartition, dans des conditions nouvelles, de deux séries d'opérations qui doivent être coordonnées tout en étant de nature tout à fait différentes : les unes sont celles que les machines plus ou moins automatisées en séquence exécutent elles-mêmes ; les autres sont

celles qu'exécutent les personnes qui contrôlent, interviennent, entretiennent ces machines et outillages. C'est une répartition aujourd'hui fondamentale dans les secteurs avancés des systèmes industriels (bien que les formes arriérées du travail parcellaire ou artisanal, subsistent encore dans bien des secteurs, que leur structure sociale soit celle du capitalisme ou du socialisme d'Etat).

La thèse de M. Freyssenet ne parvient pas à rendre compte de ces phénomènes nouveaux, bien qu'il s'y réfère dans de nombreux exemples. La séparation des postes-hommes (ou femmes) et des postes-machines permet une mobilité du personnel qui n'était pas possible auparavant. D'où les phénomènes de rotation des tâches, de groupements d'équipes plurivalentes, de successions d'équipes en 3 x 8, de personnel d'entretien nombreux, de groupes volants, et de sous-traitance de travaux à grande échelle. Ces nouvelles structures de l'emploi sont de plus en plus difficilement codifiables à l'échelle d'une entreprise précisément localisée (en dépit des accords, contrats, statuts et classifications constamment renouvelés). En outre, certaines entreprises ont une envergure nationale, par exemple l'EDF ou les PTT dans le secteur public en France. D'autres ont des connexions techniques internationales. Certaines, comme Renault, ont essaimé dans toute la France. Quelques entreprises productives font pratiquement de l'assemblage de pièces produites ailleurs que chez elles. La séparation des travaux, constamment sujette à révision d'ailleurs, résulte ainsi d'une hiérarchie de contraintes, de facilités, d'intérêts, de conditions qui sont loin de répondre à un critère fondamental du niveau de qualification du personnel dû à l'opposition présumée entre travail intellectuel et travail manuel.

Si la question de la « qualification » revient aujourd'hui avec une telle insistance dans les recherches, c'est justement parce que les transformations récentes dans les techniques de production industrielle (services compris) ont bouleversé les notions traditionnelles. Il suffit d'observer ce qui se passe dans le domaine de la presse et de l'édition, depuis une douzaine d'années : les transformations techniques radicales dans le domaine de la production des caractères d'imprimerie (photocomposition), du tirage des exemplaires (offset), de la mise en page (maquettes) du découpage et du brochage automatisés, etc... se sont immédiatement liées aux transformations dans l'investissement des capitaux, les méthodes de distribution et de vente, et la redistribution des tâches. Il en résulte une nouvelle définition des qualités, modes d'adaptation et d'apprentissage, par référence au nouveau marché du travail. Ce changement entraîne conflits, luttes, grèves, négociations,

codifications, tous dépendant d'une situation de ce marché où des facteurs comme la hiérarchie des salaires, la durée hebdomadaire du travail, les garanties statutaires d'emploi, jouent un rôle décisif, et où la séparation présumée de l'activité intellectuelle ou manuelle ne joue qu'un rôle tout à fait subordonné.

En définitive, on pourrait reprocher à cette conception d'avoir simplifié exagérément le problème, même en s'en tenant au système capitaliste du travail. Le système planifié du socialisme d'Etat (URSS, Chine, etc...) rencontre les mêmes problèmes, car c'est un système qui reste fondé sur un échange de valeurs, générateur lui aussi de hiérarchies sociales où la hiérarchie de qualification trouve sa place, et même une forme encore plus codifiée et sanctionnée que dans les pays du capitalisme. On se rendrait d'ailleurs bien compte de cette similitude de situations en examinant le cas du secteur public en France, en Grande-Bretagne, ou en Italie, c'est-à-dire dans les entreprises appartenant à l'Etat, y compris dans d'énormes services comme ceux de l'enseignement, où tout est financé par l'Etat, notamment le salaire des fonctionnaires titulaires dont les niveaux de qualification par diplômes et concours sont plus ou moins corrigés par les garanties de carrière.

CHAPITRE VI

AUTOMATISATION ET FLUIDITE

Venons-en alors à un aspect de l'industrie moderne dont on ne sait trop s'il faut le considérer comme un effet ou une cause : la conjonction entre les formes *automatiques* de la production et ses formes *fluides*. En effet une série de recherches récentes tend à mettre en valeur les *flux* sociaux plutôt que les *états* auxquels ils conduisent. Le passage d'un état à un autre, à supposer que chacun deux soit nettement identifiable, présente des difficultés méthodologiques particulières dans les domaines sociologique et économique. Par exemple, le *plein emploi* du personnel d'une entreprise ou de la population active d'une nation peut être considéré comme état. L'observation du passage de cet état à un autre (par exemple, réduction de l'emploi de 50 %, ou suppression du système d'emploi en cause, ou bien déficit probable d'un emploi) est toujours possible par constat de différences quantitatives à un moment donné. Mais comment ce passage se produit-il, non seulement au point de vue de ses *causes*, mais d'abord en fonction de ses *formes* ?

Pour répondre à cette question, certains chercheurs se sont demandé s'il ne fallait pas commencer par considérer la structure des processus productifs simultanément en tant qu'outillages matériels, humains et programmés. Cette orientation de la recherche à mis en valeur, depuis une vingtaine d'années, le rôle des techniques d'automatisation en continu, avec leurs corrélats relatifs à la mobilité du personnel employé, ainsi qu'aux types de variations de la programmation qui en découlent. On trouvera dans l'ouvrage d'Y. Lucas, *L'automation* (1982), un tableau à jour de ces problèmes, avec leurs développements récents dans le sens de l'informatique et de la robotisation. Toutefois, ce genre d'études s'est le plus souvent fondé sur l'analyse des processus de production de type mécanique, ou d'information dans le domaine des services. Il a peu touché les industries chimiques, y compris le verre et le papier, c'est à dire des industries où la continuité et l'autonomie n'affectent pas seulement les opérations *sur le produit*, mais *le produit lui-même*. Il devenait alors

indispensable d'examiner dans quelle mesure la fluidité (sous une forme liquide, visqueuse ou même gazeuse) informait les structures industrielles, et corrélativement celles du travail humain, et même celles de la circulation du capital (salaires compris). C'est ce qu'ont entrepris R. Galle et F. Vatin à partir d'une étude sur le raffinage pétrolier.

Le modèle primitif de cette sorte de production, c'est l'usage productif des fleuves, chutes d'eau, mers et même lacs. C'est ce que j'avais établi en 1959 déjà, dans une enquête sur la Raffinerie d'Esso-Standard (*L'automatisation et le travail humain*, 1961) que les auteurs étendent aujourd'hui à la raffinerie de Provence (ELF). Ils retrouvent, à un stade technique encore développé, les phénomènes de séparation des emplois humains et des produits, de l'autonomie des outillages, et de la « fluidité » ou mobilité de la main d'œuvre. Leur analyse offre un modèle de réflexion où le facteur technique est apprécié à sa juste place, à la fois contraignant et effet d'une politique économique qui dépasse les structures propres à cette industrie.

Toutefois la question se complique lorsque les auteurs établissent, au-delà de la combinaison flux/produit et outillage/flux de la main d'œuvre, un effet de ces flux sur la circulation du capital qui pourtant les anime, et même les provoque. La nature des flux de capitaux découlerait en quelque sorte de la forme fluide des processus de production et de l'intervention d'une main d'œuvre, ou tout au moins se trouveraient en corrélation étroite avec ceux-ci. Cette perspective paraît quelque peu excessive. Les auteurs la présentent pourtant d'une façon radicale : « la fluidité à tous les niveaux (technologique, économique, social) tend à complètement dissoudre la production dans la circulation. La soumission économique complète du procès de production de valeur d'usage à la circulation financière optimale dans les compagnies pétrolières est corrélatrice à la disparition du procès de travail dans les raffineries. Paradoxalement alors, ce n'est pas la circulation qui apparaît comme un faux-frais du capital, mais tout ce qui peut subsister comme « lourdeur productive » (par exemple l'ensemble des travaux concrets subsistant qui sont alors sous-traités). »

A l'appui de cette analyse les auteurs soulignent plusieurs ordres de faits : 1. l'automatisation du processus matériel de production, 24 heures sur 24, présente une continuité qui limite les contraintes du travail direct et même réduit le travail indirect à une simple surveillance ; 2. les salaires versés, selon des postes largement interchangeables pour les individus, représente une fraction très faible, quasi-incompressible, des investissements et coûts de l'entreprise incorporés au capital constant. 3. les profits de l'entreprise ne découlent pas du travail des personnels de

l'entreprise, mais d'une rente de situation sur le marché due aux structures monopolistiques propres à l'industrie pétrolière. Ces caractéristiques suffiraient à indiquer que la fluidité technico-sociale entraîne une absorption de la production des produits mis sur le marché par la circulation du capital.

Les faits de structure concernant la technologie du raffinage et le régime du travail et des salaires sont évidents depuis déjà longtemps ; mais en est-il de même de la circulation du capital à sa forme de flux monétaire ? Or, sur le premier point, il paraît impossible de tirer des conclusions générales en excluant du processus la production de la matière brute (inexistante en France) ; et sur le second il est évident que l'aspect essentiel de la circulation du capital n'est pas sa forme de monnaie ou de crédit, mais un mécanisme d'accumulation (qu'on l'appelle profit, plus-value ou rente). Si l'on s'en tient à l'analyse des auteurs, finalement, il n'y aurait dans l'industrie pétrolière presque aucun mécanisme d'exploitation du travail, mais plutôt une rente de situations valorisées par le monopole. En outre, la fluidité sur base d'automatisation croissante aurait les mêmes effets, au moins à long terme, sur l'ensemble des industries.

Il semble donc que pour en arriver là, les auteurs aient mal précisé les niveaux auxquels se situent leurs analyses. Au niveau d'un seul établissement de raffinage, on parvient à montrer que la main d'œuvre est dans sa majorité vouée à un travail de surveillance. Mais si l'on examine le cas d'un pays comme les USA, où existent toutes les branches de l'industrie pétrolière, on s'aperçoit que la branche *extraction* emploie beaucoup plus de personnel que le raffinage. En 1955 déjà, pour 604.431 travailleurs employés, 51 % étaient dans l'extraction, 34 dans le raffinage, et le reste dans les autres produits, les pipelines et les pétroliers. Ces proportions se sont maintenues et elles donnent son vrai sens à la structure totale de l'industrie. Dans ces conditions les grands monopoles ont à faire face à un problème classique de surprix de marché, fruit d'innombrables accords, compromis et concurrences, greffé sur un mécanisme classique d'accroissement des coûts en matériel d'exploitation et de pression sur les salaires. Les prix peuvent être très élevés, mais il faut que le produit vendu ait été produit, et produit dans un rapport capital variable au capital constant qui laisse une marge suffisante au surplus, ou plus-value, source de l'accumulation. Il ne s'agit donc pas dans tout cela de rente, au sens fondamental du terme. Les fractions de rente existantes ne sont dans leur principe pas différentes de celles qui s'offrent dans n'importe quel marché. Cela ne signifie évidemment pas que les formes de mouvement du capital soient aujourd'hui, à l'échelle mondiale, ce qu'elles étaient il y a un siècle,

au temps où vivait Karl Marx. Mais leurs transformations restent commandées, en dernière instance, par le régime de la production où s'inscrivent les rapports entre capital constant et capital variable. Ce sont ces rapports qui font problème de nos jours, à un niveau d'abstraction universel qu'il ne faut pas confondre avec une circulation à l'état de pure fluidité et ne tiendrait plus compte de la corrélation entre production et consommation, ce dont le socialisme d'Etat lui-même, en URSS, fait l'expérience négative.

Cette analyse pourrait être répétée pour des produits dont la fluidité est encore plus caractéristique que celle des huiles brutes et du pétrole, comme le gaz, et surtout l'électricité. Cette dernière a des caractéristiques d'usage qui en font le produit essentiel des civilisation d'aujourd'hui, couvrant non seulement l'énergie, mais la lumière - avant que l'action nucléaire ne vienne la détroner. Or tous les éléments fluctuants, au niveau de la technique, de l'emploi humain et des coûts et profits financiers, relevés sur le pétrole, se retrouvent encore plus complexes sur l'électricité, l'électronique et le nucléaire. Enfin, on peut retrouver ces éléments dans le cas d'un flux tout à fait abstrait à sa manière, celui de l'information c'est à dire du langage. Mais dans ce cas aussi, ce qui prime la « circulation » c'est la production, bien que la fonction de l'Etat y soit devenue capitale.

Paul Adler s'est essayé à l'examen du rôle de l'automatisation dans ce secteur où la fluidité prend un tour encore plus abstrait que dans le pétrole, celui de l'information dans les banques, là où précisément la circulation du capital acquiert sa signification suprême. S'il est un secteur où le travail productif paraît s'évanouir, c'est bien celui-là. Adler s'est pourtant proposé « de retrouver la trace des changements techniques dans l'évolution sur longue période de la productivité des banques ». Son enquête minutieuse auprès des chefs de service, la connaissance de documents non publiés, son stage de plusieurs mois dans une grande banque d'Etat (avant les nationalisations de mars 1982) donnent du poids à son témoignage. D'autant plus qu'il propose d'emblée la question essentielle : quelle sorte de mesure peut-on appliquer à l'activité bancaire ? Et corrélativement : cette activité relève-t-elle de ce qu'on appelle dans l'industrie, productivité ? Les banques, quelle que soit leur spécialité, ne manipulent qu'un seul objet : une information sur des flux monétaires qui peuvent être directs (en monnaie métallique ou fiduciaire) ou indirects (investissements, crédits, dépôts, voire objets matériels sous forme d'hypothèques, garanties de dépôts). Cette information est maintenant manipulée au moyen d'appareillages électroniques qui véhiculent des flots de décisions intervenues. Un personnel salarié assure

ces opérations, ni plus ni moins que celui des ateliers industriels ou des bureaux d'études.

Dans ces conditions, comment définir cette « productivité bancaire ? » Elle semble bien insaisissable. Si l'on considère ses produits physiques (dépôts, crédits, transactions) peut-on les mesurer par des nombres de comptes, de guichets, de dossiers, de chèques ? Rien n'est moins sûr si l'on va dans le détail. Les bilans, les chiffres d'affaires sont encore plus conventionnels. Et si l'on se rapporte à la destination des capitaux circulants, on voit bien qu'elle est variable, multiple et souvent difficile à identifier, malgré la différence perceptible (surtout en France, disons-le) entre banques d'affaires et banques de dépôts, privées ou nationalisées, locales et nationales. D'une façon générale, que peut signifier la « composition » d'un produit qui n'existe qu'en termes monétaires ? Ce produit, en somme, peut être réductible directement à un profit, défini comme une différence entre les effets monétaires d'un service-exploitation bancaire, et les charges d'exploitation de ce service. Mais il n'a que rarement besoin d'être négocié sur un marché (Bourses de valeurs) puisque la banque est elle-même un marché. Les profits se chiffrent, et les charges aussi, notamment selon les coûts en salaires du personnel et en frais généraux les plus variés. En 1979, il y avait 405 700 salariés dans les banques en France, dont 245 700 dans les banques inscrites (y compris 133 000) pour les trois banques nationalisées) sans compter les agences à l'étranger. Les frais de salaire s'élevaient à quelque 50-70 % des frais généraux. On conçoit que le coût de ce produit si difficile à définir ne soit, quant à lui, ni négligeable ni indéfinissable.

Pourtant, il semble que l'informatisation des services bancaires n'ait pas eu tous les effets espérés sur la diminution des frais salariaux. La multiplication des agences et des comptes, des circuits monétaires et des formes de crédit, entraîna un accroissement de l'emploi, mais aussi des compressions difficilement imputables. On n'observa à cet égard que des modifications assez incertaines : calculer le revenu brut d'exploitation par compte, constater que les coûts augmentent avec la taille moyenne des dépôts ou que le bilan croit plus vite que les frais, qu'il est incertain de calculer la rentabilité des guichets automatiques. Tout ce que l'on peut dire, c'est que dans les années récentes les dépenses en salaires et primes équivalent au deux tiers des frais en général, sans que l'on sache calculer en rigueur le rôle des contraintes résultant de la nature des flux monétaires en investissements ou crédits, bien que ces contraintes soient fortement contractualisées.

L'auteur admet en définitive que l'entreprise bancaire obéit à une

« forme élémentaire de ce despotisme qu'est le taux de profit », mais que « les lois de cette forme relèvent de l'analyse du capital-en-général et de la concurrence », autrement dit si l'on étudie le rapport entre les entreprises bancaires et les mouvements de fonds gérés par elles. On est alors renvoyé à l'étude du rôle du capital en général dans les services où la productivité ne peut être tirée que de leur application à des entreprises directement productives d'objets marchands, y compris les transports et moyens informatiques. En somme, les banques sont l'un des instruments de la circulation du capital, mais sans que l'on parvienne à décrire, encore moins bien que dans le cas du pétrole, le rapport entre le fonctionnement de la banque et la circulation du capital.

L'auteur se montre assez circonspect dans sa tentative. Il se demandait comment le profit d'une banque peut être directement tiré de l'exploitation de ses employés, mais se voit conduit à observer qu'en définitive ce profit ou bénéfice provient de celui que produisent les investissements industriels. Cela ne l'empêche pas d'examiner en détail le rôle du travail sur une « matière » qui est elle-même une abstraction générale des rapports économiques et sociaux : le monnaie, l'argent. Il parvient bien à montrer que la mécanisation, puis l'automatisation et l'informatisation du travail des employés s'assimilent largement à celles qui se déploient dans le travail des ouvriers ou de leurs collègues des ateliers et usines (et là, il se réfère à Marx). Leurs tâches deviennent des tâches « abstraites », codifiées jusqu'à l'emploi du langage d'opération, détachées des opérations productives qui sont leur raison d'être, et séparées du même coup des exigences et besoins personnels des employés, de sorte que « l'abstraction des tâches renvoie à l'abstraction des buts », tout autant semble-t-il dans l'organisation planifiée et égalisante (disons « socialiste ») que dans l'organisation capitaliste. Mais quelle est la relation de ce type de travail avec le bénéfice monétaire de la banque ?

L'analyse très subtile de P. Adler conduit en effet à se demander si l'on peut traiter de la même façon les problèmes posés par le travail individuel et collectif (où l'on s'aperçoit que c'est le temps de travail et le niveau de salaire qui restent les préoccupations essentielles de l'employé dans la banque comme dans le commerce et l'industrie) et la fonction de l'entreprise dans la circulation générale du capital. Aujourd'hui plus que jamais ce lien apparaît fragile, malgré l'image de la fluidité qui paraît lui donner une signification. Déjà, au début du siècle, Hilferding avait complété Marx sur ce point, en montrant que le capital financier réalisait ce qui n'était que potentiel dans le système industriel du XIXe siècle. En 1912, dans *Le capital financier*, il écrivait : « Le bénéfice bancaire n'est

pas du profit. Mais la totalité de ce bénéfice doit, calculé sur le capital propre de la banque, être égale aux taux de profit moyen. S'il est plus faible, les capitaux sont retirés ; s'il est plus élevé, de nouvelles banques seront créées... C'est pourquoi il n'y a pas non plus de « surproduction » de capital bancaire. Tout au contraire, une trop forte augmentation du capital propre de la banque mène à sa réduction et à d'autres placements, mais non à un krach général avec dépréciation, comme cela se produit dans l'industrie ».

L'étude du fonctionnement interne des banques, comme entreprises particulières, ne suffit donc pas à expliquer leur rapport avec l'industrie, le commerce, et le système économique en général. D'autant moins que désormais les banques, comme manipulatrices d'argent, étatisées ou non, se voient débordées par des organismes et même des institutions, qui dépendent directement de l'Etat, à l'échelle nationale et internationale. Le budget d'Etat, et ses annexes de fonds divers, et les crédits d'Etat à Etat, ont pris de telles dimensions que les flux monétaires échappent dans une large mesure aux banques, surtout depuis que l'étalon-or des monnaies ne fonctionne plus. Il y a là matière à une réflexion qui devrait se doubler d'une comparaison avec des économies à planification obligatoire, d'où toute relation contractuelle a disparu. Ce qui rend encore plus complexe la relation du travail des employés des organismes financiers avec l'Etat employeur. C'est ce qui a conduit, par exemple dans le cas de l'autogestion yougoslave, à ce paradoxe que le personnel des banques centrales « autogérées » pouvait intervenir dans les investissements industriels, ce qui a fini par entraîner une révision constitutionnelle en 1974, qui consacre la participation des industries dépositaires dans les banques à la gestion de celles-ci.

CHAPITRE VII

TEMPS, TRAVAIL ET LOISIR

Il est de plus en plus évident que les structures de *temps* deviennent l'élément le plus chaudement disputé des conflits et des rivalités sociaux : Cette situation vient de loin, mais de nos jours elle s'aiguise à la mesure des données statistiques de plus en plus détaillées dont on dispose. Il suffit de se référer aux cas du temps de travail proprement dit, de l'âge de la retraite, des périodes de chômage, des durées de vacances et de loisirs, des temps de transports, sans parler de tout ce qui concerne la scolarité et l'apprentissage, et la démographie toute entière.

Les économistes, et même certains sociologues, se sont saisis de ce problème parce qu'il apparaît impossible d'établir quelques règles générales des fonctions sociales sans s'y référer directement. Les historiens, bien entendu, devaient s'y intéresser par destination puisque leur terrain d'étude est fourni par le passé. Ils sont d'ailleurs en train de renouveler leurs techniques d'exploration sous l'étiquette de la *cliométrie*. Sous ce nom amusant, ils désignent la récolte minutieuse de faits mesurés de multiples façons, et traités mathématiquement à partir de modèles. Ils échappent ainsi au traditionnel enchaînement des événements évoqués par de simples témoignages verbaux ou écrits, ou des anecdotes. Sont apparus aussi les « historiens du futur », férus de projection, de scénarios, de prospective, de plans à plus ou moins long terme. Le temps qui les intéresse, c'est l'avenir.

Reste à restituer le présent, en l'axant sur sa dimension temporelle. Question redoutable puisqu'elle pose immédiatement les problèmes de la mesure et l'instant *t*. En pratique, le temps inventorié sera de l'ordre du synchronique. Il portera sur le passé proche, qu'on peut désigner comme celui des générations vivantes, et celui du futur, traité comme celui des générations immédiatement prévisibles. De ce point de vue, le temps devient l'affaire des démographes, des économistes, des sociologues et aussi, bien entendu des politiques. Et pourtant, on constate que l'analyse temporelle du présent a été longtemps négligée au profit des structures

considérables dans leur agencement simultané plutôt que dans leurs transformations et mouvements.

L'utilisation de séries chronologiques en statistiques, de cohortes en psychosociologie, sont devenues courantes, mais sans être conçues comme expression de facteurs de changement dû au temps. Cette attitude est liée au refus d'envisager le temps comme un *objet*, ou une force. Pour de nombreux savants (sans parler des philosophes), le temps conserve sa connotation kantienne de « forme à priori de la sensibilité ». Et pourtant l'expérience pratique de la vie personnelle et sociale ne cesse de poser, sous des formes les plus contraignantes, les exigences de *l'usage* et de l'utilisation du temps. Les biologistes, depuis que la théorie darwinienne de l'évolution des espèces animales a bousculé le « fixisme », ont largement contribué à traiter le temps comme une sorte de force et certains sociologues ont été amenés à isoler plusieurs types de « temps sociaux » liés à différents types d'activité, en se passant des interprétations chronométriques.

Les conceptions de Marx n'ont pas été étrangères au renouveau d'intérêt pour les dimensions temporelles. Toutefois, elles étaient plutôt conçues comme « histoire » que comme logique ou calcul. C'est lorsque Marx aborda l'économie proprement dite et tenta de se servir des méthodes d'exposition para-mathématiques, que les ambiguïtés de la tradition hégélienne se manifestèrent de la façon la plus embarrassante. Le point fort de Marx fut alors de désigner la mesure du temps de travail comme pivot de toutes les valeurs d'échange. A partir de là, comme Petty l'avait démontré, le temps prend une importance décisive dans l'analyse de toutes les structures sociales. On peut abandonner l'héritage dialectique hégélien au profit de calculs qui nous renseignent non seulement sur le temps lui-même, ce qui conduit à l'étude des modalités d'échange, des séquences, des cycles et des substitutions de temps. Et si l'on objecte que le temps lui-même, quelle que soit la forme de sa mesure, est par définition non-contradictoire et relève de successions, on observe pourtant que lorsque des temps inégaux s'échangent sous forme de produits du travail, il en découle des inégalités, des frustrations et des exploitations génératrices de conflits sociaux inévitables. On peut ajouter que ce genre d'analyse s'applique aussi bien aux rapports capitalistes traditionnels qu'à ceux du socialisme d'Etat.

Nous allons examiner certains ouvrages qui apportent des éléments importants de cette analyse, d'autant plus qu'ils nous sortent d'une tradition sclérosée pour nous replacer sur le terrain des faits et de leur interprétation mathématique. Les recensements et relevés statistiques sont

encore loin de fournir tous les éléments d'analyse souhaitables, mais leur abondance est un signe qui permet déjà quelques conclusions nouvelles. De très nombreux problèmes sociaux évoquent quotidiennement cette question, à commencer par celui de la durée du travail (salaré ou non) par rapport au temps de non-travail.

Lorsque Baudelot, Establet et Troisier posent la question traditionnelle : « qui travaille pour qui ? » ils préparent le terrain, mais n'abordent pas directement la question. Ils se demandent, en s'appuyant sur les documents fournis par la Comptabilité Nationale, comment se répartissent les activités de production et de consommation dans l'ensemble de la population active (21 millions). Ils utilisent les travaux de Magaud, Hollard et Lechuga, entre autres, dans le cadre des Tableaux Interindustriels dont l'initiative revient à Léontiev. Ils présentent ainsi un ensemble de tableaux où apparaissent, décomptés en individus ou entités (ménages, entreprises, Etat), les répartitions de consommation et de types de productions. La caractéristique de l'analyse est alors de présenter les calculs sous forme *d'affectations professionnelles par individus*, dans le cadre de la grande division des ressources et emplois utilisés par la Comptabilité Nationale. On cherche ainsi la structure d'équilibre entre évaluation monétaire des gains et distribution de dépenses, c'est à dire de la consommation.

Ces auteurs ne se préoccupent pas de la modalité d'acquisition des gains pour expliquer les modes de consommation (plus-values, profits, rentes, salaires) ; ils se contentent d'éclairer la répartition des groupes professionnels les uns par rapport aux autres pour une année-test (1971). C'est d'ailleurs à quoi les oblige l'utilisation des relevés statistiques sur lesquels se fondent la Comptabilité et divers autres organismes d'enquête comme le CREDOC. Les tableaux qu'ils présentent négligent ainsi les situations et valeurs d'échange au profit des situations et valeurs d'usage, ce qui limite leur portée.

Nous apprenons ainsi, par exemple, comment se répartissent les « effectifs de travailleurs mobilisés au service d'une catégorie sociale dans son ensemble » : pour une population active totale de 21.029.000 personnes, 1.526.000 sont en service comme agriculteurs, 3.335.000 comme cadres moyens, 2.182.000 comme « inactifs riches », etc... Nous n'obtenons ainsi qu'une statistique de rapports entre groupes professionnels. D'autres statistiques montrent la répartition des consommateurs (par groupes sociaux) en fonction de différentes catégories sociales, où l'on voit qu'un peu plus de la moitié des travailleurs industriels (51 à 58 %) ne travaillent que pour la consommation de chaque groupe. On obtient ainsi des renseignements intéressants sur la structure

professionnelle en France, mais seulement en fonction des modes d'usage, de consommation.

On laisse ainsi échapper la mécanique réelle de la production d'une plus value, en éliminant les formes temporelles du travail et de sa rémunération salariale. Les auteurs appellent *consommation* la part de dépenses consacrées à l'achat de biens et services « strictement nécessaires » au renouvellement et à la reproduction de la force de travail ; et *surconsommation* la part des dépenses consacrées à « acheter *autre chose* que ces biens et services-là ». Cela revient à éliminer du compte ce qui n'est pas consommation et surconsommation, mais production accumulée (capital) au compte d'un patronat privé ou public, sans compter l'épargne populaire. Cette « autre chose » est qualifiée de « richesse supplémentaire ; ce surcroît de richesse s'appelle la plus-value ». Les auteurs reconnaissent d'ailleurs qu'ils ne « s'interrogent pas sur l'origine ou la production de cette plus-value », que leur propos « n'est pas de savoir qui la produit, comment elle est extorquée aux travailleurs par rapport à tel autre », ni de « définir quels sont les travailleurs (ou les morceaux de travailleurs) qui sont à l'origine de la plus-value et quels sont ceux qui l'extorquent ». Cette limitation est tout de même fâcheuse dans une recherche qui se propose d'établir « qui travaille pour qui ». Nous en restons ainsi à la surface, à certains effets, d'un système qui a pourtant comme moteur des modalités bien particulières d'exploitation. La technique d'analyse choisie ne permet pas non plus d'aborder au fond les structures de la division du travail car les auteurs s'en tiennent aux répartitions professionnelles telles que les enregistrent les recensements de la Comptabilité Nationale. Tout ce qui concerne les hiérarchies salariales n'est pas pris en compte, et les transferts sociaux ne sont envisagés que dans leurs effets sur la consommation et en fait comme facteurs de surconsommation ; ce qui permet d'affirmer que « chaque classe sociale reçoit une contribution de l'Etat proportionnelle à la part de la plus-value globale qu'elle tire de sa situation économique, ni plus ni moins ». Ce qui équivaut à dire que les 85 % de salariés dans la population active ne reçoivent rien au titre de « salaire social »... Ce dont nous ne trouvons ici comme preuve qu'un tableau où l'on constate que les salariés recevraient 58 % de la « plus-value sociale », c'est-à-dire, peut-on supposer, aussi de ce qui est redistribué, à un titre ou à un autre, par l'Etat ou des organismes publics divers. Il y a la quelque incohérence. Comme l'analyse est ici statique et ne s'occupe ni de la conjoncture ni de l'évolution, certains problèmes comme ceux que posent le chômage, les cycles économiques, les paramètres démographiques, n'entrent pas en ligne de compte. En général, ce qui concerne *le temps* échappe à l'analyse,

bien que le temps de travail (quotidien ou de vie entière) reste la clé de toutes les évaluations des produits, y compris celles qui se mesurent à l'usage ; ce qui restreint fâcheusement la portée de cette étude. Et pourtant, peut-être à l'insu des auteurs, nous avons ici l'ébauche d'un tableau de ce que signifient aujourd'hui les diversités et oppositions d'emploi des capacités de travail. L'ouvrage pourrait alors apparaître comme un préliminaire à l'étude de l'hétérogénéité, dans les sociétés industrielles modernes, du monde salarial. Ce qui conduit à une réflexion sur la signification traditionnelle des classes sociales.

L'analyse est ici sous-tendue par une conception de type marxiste : les diversités relevées des imputations en travail et consommation seraient polarisées par deux extrêmes qui expriment une bourgeoisie exploitante liée à l'Etat et une classe travailleuse exploitée. Toutefois cette polarité est présumée et ne ressortit en rien des statistiques fournies par les tableaux inter-industriels. Elle n'est qu'un préalable théorique, fourni sans analyse, du mécanisme qui l'explique, ou du moins parait l'expliquer. Les auteurs insistent plutôt - et leur description est ici suggestive - sur de grandes catégories sociales comme les agriculteurs et les employés de bureau, qui sont elles-mêmes diversifiées à l'extrême ; ou les personnels de l'Etat dépendant d'une grille d'ensemble qui ossifie des emplois très hiérarchisés et divers par leur finalité plus ou moins productrice de services. Ils constatent que le rapport entre ces catégories (plus de 50 % de la population active) et les deux pôles théoriques du système, est de plus en plus flou. Tous ces groupes mériteraient peut-être la qualification de classes, ou au moins de sous-classes. Toutefois les auteurs se contentent d'une description, et après avoir montré qui, (professionnellement) travaille pour qui, ils ne se demandent pas « qui exploite qui » - y compris dans l'ensemble des salariés.

Le même genre de problème se pose aux auteurs qui se consacrent à une analyse plus technique et approfondie des relations inter-industrielles en dépassant l'évaluation en branches professionnelles et en volumes ou prix de production. M. Hollard est le principal d'entre eux. Son analyse déborde le cas français et tire parti des Tableaux soviétiques ; elle s'attache aux tableaux (américains et russes) qui font intervenir la donnée motrice des rapports inter-industriels (en fait l'économie entière) : *le temps de travail*. Ce qui chez Baudelot n'est que structure professionnelle et branche d'activité, est chez Hollard modèle mathématique des interrelations en temps de travail, considéré comme la clé des rapports de valeur, y compris la plus-value, d'après les mêmes données de 1971.

Hollard recourt de façon approfondie au calcul matriciel dans la

tradition de Léontiev. Toutefois, comme Baudelot et Establet, il ne démord pas des axiomes et schémas de Marx dans *Le Capital*. D'où l'ambiguïté de sa tentative : justifier les fondements de la théorie de la valeur et de l'exploitation du travail selon Marx à partir des données fournies par la Comptabilité Nationale et quelques autres sources. Le résultat est assez clair : alors que Baudelot et Establet postulent un accord fondamental, Hollard aboutit au doute parce qu'il ne postule rien et fonde ses analyses sur des calculs rigoureux.³ Hollard reproche aux matrices de Léontiev de s'en tenir à l'analyse néo-classique des facteurs où les coefficients techniques incertains sont pourtant supposés avoir une valeur comparable à celle du travail. Aux matrices résultant du Plan soviétique il reproche de ne regrouper que les secteurs productifs (matériels) de l'économie, ce qui écarte un secteur considérable et croissant de celle-ci. Il s'attache aussi à la proposition de J. Magaud, qui tient compte de la qualité du travail et de sa durée, mais reste sur un plan néo-classique sans traiter convenablement du problème de l'agrégation des branches. Pour sa part, il définit une position de départ formée d'un côté par les données statistiques de la Comptabilité Nationale française et de l'autre par quelques postulats tirés du *Capital* de Marx en ce qui concerne les définitions du travail et de la force de travail, ainsi que de la plus-value. Toutefois il n'indique pas clairement à quelles fins sociales il s'en tient à cette procédure, sauf à élaborer une technique irréfutable de mesure des temps de travail susceptible de servir à une étude de la structure capitaliste d'aujourd'hui.

Dans ces conditions, M. Hollard se propose d'élaborer un modèle moyennant quelques hypothèses, conventions et ajustements, selon les cas. Et c'est ici qu'il retrouve les difficultés bien connues de tous ceux qui cherchent à confronter les postulats marxistes et les données concrètes disponibles aujourd'hui. Hollard convient qu'il n'est guère possible de réduire le travail complexe à du travail simple ; que les temps doivent être conçus en longue durée (vie active entière) ; que l'heure de travail simple n'est pas une unité de mesure acceptable ; que l'argent et les prix seraient une mesure de travail plus véridique que le temps ; qu'il faut considérer des *types* de travail plutôt que des branches professionnelles ou des emplois individuels.

Ces types, Hollard propose de les définir par différents critères : le mode de préparation-apprentissage, les « conditions » de travail, le temps d'usage. Leur mesure interviendra par le dénombrement de personnes actives dans une situation donnée et l'évaluation, en une unité quelconque des temps de travail selon la vie entière, en tenant compte de l'âge, de la situation dans la vie (type d'enseignement reçu, branche d'emploi, activité

individuelle, en constituant une matrice de flux de passage d'une année à l'autre).

Cela revient à reconnaître que la mesure par le travail est sociale, qu'elle se résoud en termes de consommation (elle n'est « pas plus générale que l'évaluation en terme monétaires »), car le temps horaire ne suffit pas à mesurer également le travail et l'activité hors-travail. Ainsi, c'est la mesure par les besoins de la reproduction de la capacité de travail et de la nécessité de non-travail (déplacement, repos-récupération) qui joue le rôle principal à tester.

Ce genre d'analyse suppose de nombreuses réductions : il faut supposer que le travail productif est celui saisi par les Tableaux Inter-industriels, que les quantités de travail sont celles nécessaires à la reproduction de l'outillage, que l'on s'en tient aux limites nationales, que la consommation est fixée par les prix de marché. Quant au niveau d'agrégation (ou de désagrégation) des branches, il faut tenir compte des ventes d'une branche à l'autre (coefficient de destination), de l'amortissement du capital fixe, du nombre d'heures travaillées selon le nombre d'individus moyens, du statut relatif au salaire, du sexe, de la qualification par diplômes, etc...

Les problèmes de l'agrégation sont les plus difficiles. Il s'agit d'un rapport entre un ensemble de techniques et un ensemble de produits tel qu'une norme sociale de production puisse s'en dégager à une date donnée. C'est donc autre chose que l'évaluation en capital. L'auteur s'en tient ici au découpage de Marx en section de production, section de consommation et section intermédiaire ; mais ce qui lui importe est « de suivre le mouvement de mise en valeur dans des structures données et non d'expliquer comment l'accumulation du capital va entraîner une modification de ces structures » - question pourtant d'une grande importance, notamment en URSS. Et si la désagrégation par produits était totale et trop fine, la mesure des quantités de travail n'aurait plus guère de sens étant donné les combinaisons actuelles du processus de production immédiate.

Finalement, il faudra choisir entre deux types d'équations. L'une privilégie la valeur d'échange, où doit primer une mesure unitaire du travail vivant en cherchant à homogénéiser les temps de travail subjectifs ; l'autre privilégie les différences, l'hétérogénéité entre les structures de travail ce qui conduit à une analyse démographique de la population active (y compris le travail domestique). De toute façon la cohérence de l'ensemble sera très arbitraire entre les ensembles de l'activité des travailleurs, des consommations des ménages, des produits-marchandises - cohérence qui serait bien nécessaire pour décrire et expliquer de façon

concrète et précise le phénomène de l'exploitation et de son taux.

On sera contraint, en pratique, à choisir un point de vue particulier explicite qui maintienne certaines contradictions découlant en fin de compte de la primauté présumée de la valeur d'échange ou de la valeur d'usage. C'est ce qui explique, semble-t-il, que l'auteur prenne en compte les consommations au niveau des produits et non les salaires (ce qui élimine les particularités du « salaire social » et des transferts), et que son analyse vise les rapports classiques du capitalisme en laissant de côté le socialisme d'Etat soviétique, tout en négligeant la situation du « secteur public » dans les pays capitalistes. Par ailleurs il ne fait pas place à la *nature* des technologies modernes, qui établit une dépendance hiérarchique entre celles-ci, dans la définition des *types* de travail (qui sont pour lui par exemple les immigrés, les femmes, etc.). Enfin, il est obligé de faire abstraction des échanges internationaux, ramenés à une variété d'échanges nationaux.

Dans ces conditions, le travail de M. Hollard aboutit à des résultats assez dubitatifs, sinon négatifs. Il enregistre une impossibilité pratique d'utiliser une mesure vraie et objective des temps de travail comme source des valeurs produites, et par suite des plus-values créées. D'où la difficulté d'utiliser les données élaborées à des fins de planification, à moins de se contenter d'ordres de grandeur qui n'en disent guère plus long que les expressions verbales courantes plus ou moins déduites des axiomes de Marx.

C'est ici qu'intervient la proposition plus radicale de F. de Lagausie. Celui-ci prend aussi pour point de départ l'analyse primitive de la valeur chez Marx ; mais c'est pour la rejeter comme inopérante sous sa forme historique. Il considère également les données recueillies dans la Comptabilité Nationale, mais propose de les réviser et de les compléter. De ce point de vue il va beaucoup plus loin que M. Hollard, bien que son postulat initial demeure le même : la mesure des temps de travail. Plus loin parce que la contradiction essentielle qu'il retient n'est pas celle d'une incohérence objective ou insuffisante des données statistiques ; c'est celle qui découle de la mesure des activités par le temps, en sorte que le conflit essentiel est aujourd'hui comme hier celui qu'engendrent les échanges inégaux de temps de travail.

La critique dont part Lagausie est impressionnante. Il admet que la valeur n'est pas mesurable en quantité, que Marx d'ailleurs ne *mesure* pas la plus-value ou survalueur, de sorte que la notion théorique et les mesures possibles (prix monétaires) ne coïncident pas. Si l'on fait intervenir le temps de travail, ce n'est alors que pour le mesurer à un prix, seule valeur

réelle. Or, les prix sont fixés par l'échange, même si c'est sur un marché contrôlé, et ce rapport entre temps et prix est très variable. Cela signifie que « dans tout échange, les temps de travail échangés ne sont pas égaux, mais inégaux, il y a des perdants et des gagnants, chacun reçoit plus ou moins de temps de travail qu'il n'en donne. Il apparaît alors que les luttes sociales ont pour objet de répartir les temps de travail qui sont au service des différentes classes et groupes sociaux : combien de temps de travail pour produire ce qui est accordé à la consommation des ouvriers, des employés, des fonctionnaires, des agriculteurs ou des retraités, des malades ? Combien de temps de travail pour les capitalistes. Tel est l'enjeu des luttes ». Ce constat ressemble à celui qu'établissent Hollard et Baudelot-Estabet. Mais Lagausie en tire une critique de la façon dont Marx s'en est servi, tout aussi nébuleuse que les principes posés par Smith et Ricardo. Chez Marx un recours apparent à une sorte de calcul différentiel (mais plutôt au vocabulaire de Hegel) pose que la valeur d'échange d'une force de travail (le salaire) permet la vente d'un produit à un prix qui exprime une plus-value. Mais d'où vient la fixation du salaire-prix, si variable dans la population salariée ? A la fin du XIX^e siècle, Boehm-Bawerk, Bortkiewicz et bien d'autres avaient déjà posé la question. Mais eux aussi avaient une théorie générale de la valeur comme point de départ de leur estimation de la différence entre la valeur et le prix. Lagausie va plus loin en proposant de supprimer la notion de valeur « pure » dans l'analyse économique.

C'est qu'il y a chez Marx une confusion entre deux catégories des relations en cause. *L'équivalence* régit la valeur d'échange, mais précisément pour repérer des inégalités : la valeur de l'objet *a* = la valeur de l'objet *b*. Mais le prix qui définit ces valeurs est une *proportionalité* avec le temps de travail. Comment expliquer cette disparité de principes étant donné que le prix a par définition quelque rapport avec la valeur puisque la capacité de travail a non seulement un prix, mais aussi une valeur qui a même la propriété exclusive de créer une survaleur ?

Marx n'est jamais parvenu à s'expliquer clairement là-dessus, bien que son intuition l'ait mis sur la bonne voie. Mais, en son temps, il manquait de données concrètes et quantitatives capables de l'orienter. D'où l'axiome de rejet de la valeur d'usage, dont il fait abstraction dans l'échange parce que son analyse ne se préoccupe pas de la consommation. D'où le rôle confus que joue *la moyenne*, souvent qualifiée de « sociale » ou « globale », qui exprime très mal le rapport entre une valeur d'ensemble (définie par une moyenne « socialement nécessaire ») et une valeur individuelle (du travail et de la marchandise).

Comme le fait remarquer Lagausie, Marx est alors conduit à introduire des correctifs qui interdisent les calculs sérieux, comme Hollard le montre à regret. Il ne parvient pas à réduire convenablement le travail complexe au travail simple. Il exclut de la complexité la convenance d'usage, et finalement ramène la monnaie et la force de travail à deux types de marchandises dont les propriétés sont très spécifiques. La valeur de la monnaie-or, base de toutes les monnaies, est pour Marx une valeur d'échange comme les autres, mesurée par le temps de travail ; pourtant, s'il a pu en être ainsi aux origines de l'économie monétaire, il y a longtemps que ce n'est plus le cas. La monnaie n'est plus aujourd'hui qu'une unité de compte fondée sur le crédit, c'est-à-dire finalement sur le travail et la production marchande, et l'or n'a plus cours comme monnaie. Les salaires comme les prix s'expriment en unités de compte, et non en marchandise-or.

Quant à la valeur-travail, elle se traduit en salaires, liés au temps, et c'est à ce seul titre qu'elle est calculable. Le processus concret, dit Lagausie, est le suivant : dans sa consommation x le salarié producteur transforme sa capacité de travail de x à y_1 , ou x_2 , etc.. Le travail qui est la mise en œuvre et dépense de cette capacité, pourra alors produire non seulement la marchandise y , mais y_1 y_2 ... « On peut dire que la production de valeur n'est pas industrielle, mais biologique. On peut expliquer ainsi l'exploitation capitaliste : l'ouvrier achète sa consommation à sa valeur, soit 100, et la transforme biologiquement en capacité de travail d'une valeur de 200, laquelle, incorporée dans une marchandise, ajoute comme il se doit une valeur de 200. Mais le capitaliste ne paye le travail effectué que 100. C'est donc bien l'ouvrier qui produit biologiquement un surplus de 100, lequel est transféré au capitaliste grâce à la moins-value réalisée sur le salaire ».

En somme, ce schéma qui paraît proche de celui de Marx ne se ramène pourtant qu'à une simple différence entre le temps de travail de l'ouvrier et le temps de travail qui a été dépensé pour produire sa consommation. C'est autre chose que d'affirmer : la force ou capacité de travail a seule, comme marchandise, le pouvoir immanent de produire plus que lui-même.

Cela revient à dire qu'il ne faut pas considérer seulement la « force de travail », mais en même temps *l'usage* de cette force, car c'est *l'exécution* du travail que paye l'entrepreneur, et pas seulement la marchandise que représenterait l'exécutant. Du même coup, il faut ramener la distinction entre productifs et improductifs à ce qu'elle est dans l'économie moderne : est productif tout ce qui est payé en salaires, tout ce qui a un prix sur le marché, quelle que soit la nature de l'activité en cause. Ce n'est pas

seulement l'entreprise patronale qui peut s'approprier du travail productif, ce sont tous ceux, même salariés, qui bénéficient de la différence entre paiements de temps de travail inégaux. Telle est la source de ce que j'appelle, pour ma part, « l'exploitation mutuelle ».

En somme, « l'identification de la valeur au temps de travail est commode, mais trompeuse. La valeur n'a pas pour unité de mesure celle du temps, mais est proportionnelle au temps. Entre la valeur et le temps, Marx situe un coefficient de proportionalité dont la nature et le déterminisme échappent à son analyse. Il n'envisage que la possibilité d'un mouvement apparent de ce coefficient à la suite d'un changement dans le temps de travail nécessaire à produire l'unité monétaire... Marx n'imagine pas que ce coefficient puisse être variable sous l'effet de la lutte de classes et des groupes de pression ». L'élévation prodigieuse de la productivité depuis un siècle, en même temps que s'est accrue considérablement la population active dans le monde, et que le travail salarié est devenu la forme la plus générale du travail, justifie cette thèse de bien des façons.

M. de Lagausie aboutit donc à d'autres conclusions que M. Hollard. Il estime lui aussi que la théorie de la valeur marxienne n'éclaire pas correctement les données empiriques disponibles, même si celles-ci sont incomplètes et biaisées. Mais il propose d'abandonner les difficultés de la double relation d'inégalité et de proportionalité en recourant à ce qu'il appelle un *coefficient d'ouvraison*, qui permette d'établir des relations cohérentes entre les prix, les temps, les travaux, rapportés aux personnes. « La théorie de la plus-value est inacceptable, mais elle interprète dans une formulation idéaliste un échange inégal de temps de travail... La valeur de l'ensemble des marchandises est proportionnelle au temps de travail nécessaire pour les produire... Quel que soit le mouvement des valeurs, les hommes ne peuvent mettre à leur service que les temps de travail qu'ils effectuent les uns pour les autres », ce qui entraîne des conflits entre classes et groupes.

« Entre le jugement de valeur (le choix, la préférence, la nécessité), super-structure idéologique, et les échanges de temps, infrastructure économique, s'est réalisée une articulation modelée par les structures sociales (Etat, Institutions, Législation) ». Les Comptes de la Nation (1975) révèlent que 90 % des revenus proviennent des salaires, des prestations sociales, des revenus des entreprises individuelles ; 10 % seulement proviennent des droits de propriété sur capitaux et immeubles. Les salaires représentent dans le total une fraction croissante sous des formes de plus en plus différenciées. Par leur intermédiaire, le temps de

travail reçoit une évaluation monétaire, tout comme la consommation.

Entre toute valeur v et le temps de travail t nécessaire à la production, existe une relation $t = m v$ où m est le coefficient d'ouvraison dont Lagausie donne la définition suivante : « l'ouvraison d'une valeur est la durée de l'activité nécessaire pour produire une unité de valeur. Plus le coefficient est élevé, plus la valeur nécessite du temps de travail pour être produite ». Ce coefficient doit donc comprendre non seulement des horaires d'activité, mais des temps d'apprentissage, des degrés d'intensité, de complexité de la tâche, etc...

La comptabilité sociale d'ensemble présente ainsi un équilibre dans l'ensemble des temps de travail et des produits consommables, mais au niveau individuel ou de groupe il y a inégalité dans les échanges de temps de travail, d'où *exploitation* des uns par les autres. « Il existe une compétition entre les échangeurs pour obtenir le plus possible de ces unités (monétaires) et en céder le moins possible... Ce pouvoir social est indépendant de la nature des biens qu'on peut acheter... Il n'est nul besoin d'une théorie de la valeur pour étudier l'exploitation. Il suffit de la définir comme le rapport entre le temps de travail donné et le temps de travail reçu ».

En échangeant un revenu v contre une consommation v' les temps de travail sont tels que $t = m v$ et $t' = m'v'$ (m étant l'ouvraison du revenu, m' l'ouvraison de la consommation). Le rapport des temps de travail échangés sera égal au rapport des ouvraisons : t sur $t' = m$ sur m' . Si ce rapport est supérieur à 1, on perd du temps dans les échanges, s'il est inférieur on en gagne.

Inutile de dire que ce calcul implique une connaissance des temps de travail beaucoup plus détaillée et suivie qu'elle ne l'est aujourd'hui. Mais des progrès considérables ont déjà été faits dans ce domaine, à l'Est comme à l'Ouest, et la mise en ordre des données déjà disponibles devient urgente. « Pour contrôler les ouvraisons, dit Lagausie, il faut les connaître. Il faut créer une technique nouvelle de la Comptabilité Nationale : l'économie du temps de travail... De cette technique résultera la connaissance des échanges de travail - et du même coup on pourra commencer à contrôler en rigueur les conditions de l'exploitation de l'homme par l'homme, dans une première phase où il y aura en quelque sorte un minimum « d'exploitation acceptée », ou si l'on veut, *d'inégalités contractuelles*.

« L'exploitation ne peut être acceptée que si elle est mesurée, connue de tous, et correspond au jugement de valeur que chacun peut porter sur le travail, sa qualité, ses difficultés, ses inconvénients et ses dangers. Elle ne

peut être acceptée que si elle correspond à une organisation de la société et des échanges, telle que les revenus non ouvrés distribués résultent d'une véritable solidarité nationale, parce qu'ils sont donnés aux retraités, aux malades, aux handicapés, aux enfants et aux jeunes qui se préparent à travailler, à ceux qui économisent sur leur consommation. Dans cette société, les investissements sont planifiés et évalués à leur utilité réelle, au temps de travail, c'est en somme une société complètement transparente et égalitaire... La fixation de l'ouvraison des revenus ne sera acceptée que si les prix baissent avec la progression de la productivité ».

Cette perspective, qui conserve les intentions de Marx tout en abandonnant certains de ses postulats théoriques, permet de concevoir un état de choses où il soit possible, au moins temporairement, que certaines catégories de salariés en exploitent d'autres. Ce qui nous ramène, au-delà du capitalisme artificiel d'aujourd'hui, au cas du socialisme d'Etat de l'URSS et pays connexes. En effet, si les sources profondes de l'exploitation sont celles que décrit Lagausie, après Marx, ce serait une illusion de croire que la suppression de la propriété privée fait disparaître d'un coup de baguette magique les inégalités qui engendrent une exploitation. « Le décret de nationalisation d'une entreprise prive la bourgeoisie possédante d'une partie de son pouvoir économique et politique, transforme les relations sociales à l'intérieur de cette entreprise, mais pour modifier les échanges de temps de travail entre les ménages, il faut aller plus loin et s'intéresser à tous les revenus ». C'est qu'en effet « les échanges inégaux de travail ont deux origines : l'inégalité des revenus pour des durées de travail égal et l'existence de revenus non ouvrés, c'est-à-dire ne provenant pas d'un travail. »

C'est justement le cas des revenus non ouvrés qui pose les problèmes les plus nouveaux et difficiles. Pour consommer sans travailler, en effet, il faut jouir de revenus qui dans certains cas sont l'équivalent d'une exploitation. Même lorsqu'un ouvrier salarié prend sa retraite, ou est victime d'un accident, « il ne travaille plus tandis que sa consommation nécessite toujours un temps de travail pour être produite. Dans ces conditions il n'est plus donneur de temps, mais bénéficie, au contraire, de la Sécurité sociale, c'est-à-dire du travail des autres. D'exploité, il est devenu exploitateur. C'est ainsi que des droits permettent de consommer sans travailler ou de consommer davantage sans travailler plus. Mais les uns résultent des nécessités biologiques et sociales, ce sont les droits sociaux tels que les transferts et prestations sociales compensateurs de maladie, accidents, retraites, maternité, éducation, chômage, vieillesse, etc... Les autres sont des droits de propriété : revenus financiers, actions, terres, intérêts, loyers,

bénéfices d'artisans. » Les seconds sont parfois inférieurs aux premiers, d'où la rage de la bourgeoisie capitaliste privée contre les transferts, bien que nombre de bénéficiaires des droits de propriété soient en même temps des salariés, de sorte, dit Lagausie, que « le développement d'une bourgeoisie salariée suggère une ligne d'évolution conforme à un schéma réformiste vers une technocratie d'Etat socialiste ».

Il va de soi que l'une des formes les plus frappantes de cet échange inégal des temps de travail est celle qui se manifeste et s'aggrave dans les échanges internationaux, notamment entre pays industriels et pays à base agraire. En 1960, par exemple, les pays industriels échangeaient le temps de travail avec les pays sous-développés à 1 contre 7 ou 8. Les importations des pays développés exigeaient l'emploi d'environ 73 millions d'actifs, tandis que leurs exportations vers les pays sous-développés ne nécessitaient l'emploi que de 10 millions d'actifs environ. La réévaluation croissante des prix du pétrole a commencé à rectifier ce genre d'inégalités.

Lagausie va jusqu'au bout de son analyse lorsqu'il étend sa portée à une définition plus large du salariat. « A la place d'une théorie idéaliste de la valeur et de la plus-value, dit-il, on a une description des échanges inégaux de travail, ce qui permet de définir un ensemble plus vaste que les prolétaires : les donneurs de temps ». Combien de temps de travail pour produire des agriculteurs, des ouvriers, des fonctionnaires des Assurances sociales ou d'une assistance ? Quel est le bilan pour chaque classe et groupe social ? On a vu que Baudelot-Establet donnaient une première réponse à ces questions, dans leurs tableaux de corrélations. Hollard allait plus loin en montrant le genre d'études à entreprendre pour aboutir à des conclusions pratiques. Et Lagausie ne craint pas de formuler une loi plus générale qui écarte les contradictions sémantiques relevées chez Marx.

Lagausie étend son affirmation : « Il est certain, écrit-il, que les échanges inégaux de travail existent dans les pays socialistes et qu'ils peuvent jouer un rôle dans ces « contradictions non antagonistes ». Mais il laisse ouverte la question de savoir ce que signifie ce « non-antagonisme ». Le vrai socialisme, ajoute-t-il, serait « une société où les échanges inégaux de temps de travail sont maîtrisés, justifiés et contrôlés d'une manière démocratique », ce qui entraîne la nécessité de planifications et de nationalisations. Il rejoint ainsi certaines des conclusions que j'ai présentées tout au long du *Nouveau Léviathan*.

A certains égards, les travaux que je présente ici tendent à montrer que le rôle joué dans l'économie du temps, chez les classiques comme chez Marx, est encore plus important qu'on ne l'imagine d'ordinaire. Le temps

n'est plus simplement conçu comme une variable d'équations, ou la composante d'un ensemble de facteurs. Il est devenu l'enjeu fondamental de tous les rapports économiques et sociaux. Il est en définitive un *objet*, et lui-même, dans les rapports que nous subissons, une *marchandise*. Il n'est pas seulement une valeur qui sert à mesurer toutes les autres. Il est lui-même une marchandise spécifique que l'argent sert à mesurer lui aussi.

C'est de ce côté que se tournent aujourd'hui de nombreuses études tout à fait intéressantes, comme celles de R. Teboul. En même temps, le Commissariat du Plan a fait procéder, pour la préparation du VIII^e plan, à une série d'études qui visent à examiner sur un terrain pratique quelques questions soulevées dans les entreprises et les services (Document sur « l'aménagement du temps dans l'étalement des vacances », décembre 1978 ; « Le partage du temps selon les âges, le travail, la mobilité, le revenu », juillet 1979 ; R. Bodin et G. Jean, « La qualification et le temps », 1979 ; M. Pépin et D. Touneau, « Conséquences des mesures de réduction de la durée du travail », *Travail et Emploi*, juin 1979). Ces études chiffrées dépendent des données statistiques disponibles, mais permettent déjà de constituer des nomenclatures et classements de problèmes. Le matériel une fois structuré permet d'aborder des questions importantes. Mais dans ce cas une réflexion théorique sur la nature du temps, telle qu'elle est mise en œuvre socialement et individuellement, devient tout à fait nécessaire.

C'est à ce genre de réflexion que procède J. Teboul. En effet, se demande-t-il, peut-on admettre que le temps ne joue un rôle décisif dans les rapports sociaux qu'au titre de temps de travail ? Le temps hors travail (salaire) ne joue-t-il pas aussi un rôle essentiel dans la mesure où à son tour il est tombé dans les filets de l'échange marchand ? Et le temps de travail lui-même ne se réfère-t-il pas à des dimensions qui débordent les mesures horaires classiques ? Le moment est alors venu d'élaborer une théorie générale qui tienne compte de bien des variables jusqu'à présent négligées, mais que l'évolution industrielle, les transformations du salariat et les modes de vie programmés rendent indispensables. A ce titre, la réflexion de Teboul apparaît comme un prolongement des recherches de Hollard et de Lagausie, mais elle s'oriente différemment parce qu'elle introduit certains paramètres qui n'appartiennent pas directement aux relations économique-sociales bien qu'ils s'appuient sur certaines analyses fondamentales de Marx. Pourtant le Marx auquel se réfère Teboul est tantôt celui du *Capital*, tantôt celui qu'il héritait de Hegel et que ressuscitèrent Lukacz et certains *situationnistes* modernes. Cette double perspective crée quelque diplopie chez le lecteur mais permet d'approcher

des significations du temps qui échappent à la plupart des économistes.

Teboul sélectionne différentes formes du temps humain qu'il met toutes en rapport avec leur aspect historique ou contemporain. C'est d'abord le temps *vécu*, celui qui se mesure à un étalon physique et biologique, et par dérivation au travail, à l'activité, dans leurs relations sociales ; ensuite, le temps *perçu*, celui de la vie subjective, de la conscience de la consommation, autrement aliéné (et moins profondément) que le temps vécu. Ces temps sont aussi *utilisés*, et pour cela ils sont *produits*, comme opération et comme objet ; comme tel, le temps est produit comme marchandise, une marchandise qui a elle aussi ses traits particuliers, au même titre que le corps humain lui-même. Toutes les formes du temps sont devenues des enjeux, y compris le temps perçu, ce qui fait de leur mesure une condition de plus en plus contraignante, y compris dans ses aspects les moins bien contrôlés socialement.

De plus, le temps, qui est un « bien joint » à l'usage de tous les autres biens, est *rare*. Sa rareté découle de conditions naturelles, les 24 heures de la journée, la durée de vie de l'individu.

Ainsi, les allocations de durées de temps ont des limites objectives. Cette rareté a des caractéristiques propres : les limites naturelles du temps sont liées à des limites artificielles, et la démographie nous apprend que ces deux ordres de limites sont de plus en plus fonction l'un de l'autre. L'espérance de vie et la mortalité aux différents âges ne dépendent pas seulement de facteurs biologiques, mais aussi de l'activité professionnelle, de l'habitat, des rapports sociaux. De même, mais à l'inverse, les temps de travail pratiqués selon des normes technico-artificielles dépendent de nombreux facteurs biologiques. C'est ce que montrent clairement les études sur les budgets-temps et les affectations dans les entreprises.

Ces phénomènes se manifestent sous forme de *l'encombrement* du temps. Le problème consiste à loger dans des temps rythmés par diverses durées un maximum d'activités pratiques susceptibles de fournir un marché des biens et des travaux. Selon cette tendance, même le temps soustrait au travail (salariné et non salariné) tombe sous l'emprise des marchés, de l'échange de valeurs-prix. Tous ce qui est loisir, de mieux en mieux instrumenté, nécessite un substrat de travail et peut procurer un profit ; c'est pourquoi le temps de loisir est défendu avec âpreté comme domaine subordonné du temps de travail. Par exemple, les temps de vacances (même payés par un employeur) sont l'objet de ce genre de rapports : les industries touristiques, sportives, hôtelières, désirent son « étalement » pour assurer une extension de leurs gains ; par contre, les industries externes préfèrent fermer leurs portes toutes au même moment,

et quant aux travailleurs, c'est évidemment la belle saison qu'ils préfèrent tous.

Ces points de départ permettent d'affirmer que maintenant le temps vécu, utilisé, est un produit « comme n'importe quelle autre marchandise », déclare Teboul. Ce qu'on appelle « l'aménagement » des temps n'est qu'un euphémisme pour une certaine forme de production du temps. Mais la durée qui règle à sa source cette production, c'est celle du travail imposé, contre salaire. Ce constat nous ouvre la porte d'une analyse des inégalités et des oppositions dont est tissé l'ensemble des temps non seulement vécus, mais aussi perçus.

Ce changement se caractérise par le passage du temps *cyclique* au temps *irréversible*. Les sociétés anté-capitalistes étaient réglées par les cycles naturels du jour et de la nuit, le retour des saisons, l'alternance de la veille et du sommeil, les rythmes de l'alimentation et la mort cloturant le grand cycle de la vie humaine. La primauté de l'agriculture, les climats, l'artisanat libre ou associé, contribuaient à cette trame temporelle. Peu à peu, le commerce, la sédentarité, l'agglomération urbaine, accentuèrent l'exigence d'une différenciation des temps alloués à telle ou telle activité, la possibilité d'agir à tout moment optimum, d'accroître les produits en fonction des temps alloués et d'accumuler les outillages, bref, de passer des temps cycliques au temps irréversible désormais ponctué par l'horloge et la mesure du temps. Le retour périodique des heures n'est plus alors que la trame constante d'un progrès sans retour.

Ainsi va dominer le temps *linéaire*, analysé de bien des façons et le plus souvent sous forme de *périodisation* (cycles, court et long terme, époques). En pratique, les individus et les groupes raisonnent en mois et années qui se chevauchent selon les objectifs poursuivis (crédits, salaires, épargne, retraite, vacances...). Mais c'est le temps de travail qui reste le régulateur de ces allocations de temps, dont la finalité est toujours l'accumulation de capital.

De ce point de vue, Teboul admet que l'analyse des temps de travail ne peut être séparée de celle des temps hors-travail. Le temps de la consommation est de plus en plus lié à celui de la production ; ils doivent être analysés dans leur connexion et l'un par l'autre. Le phénomène révélateur de cette situation, c'est « l'encombrement » du temps. En résumé, on peut dire qu'aujourd'hui, dans les pays industriels avancés, l'accroissement considérable de la productivité permet la mise sur le marché d'objets et de services si nombreux, si variés et si périssables, que le temps de leur consommation devient un enjeu essentiel de la production d'une plus-value initiale.

Les classes dominantes et l'Etat visent alors à aménager conjointement les temps de consommation et les temps de production, de telle façon que l'on peut parler du temps global, à l'échelle sociale, comme d'un *produit*. Le temps n'est plus conçu comme un cadre extérieur à la vie sociale, neutre par essence, mais comme la matière même des rapports sociaux, aussi bien dans la consommation que dans la production. Perspective qui éclaire en effet tous les phénomènes d'encombrement du temps, d'aménagement des horaires, d'industrialisation des loisirs, de publicité, de rotation des emplois et des vacances, d'élasticité des heures d'enseignement ou d'ouverture des magasins.

R. Teboul constate que cette approche a été utilisée surtout par des économistes marginalistes et néo-classiques. Ils sont les précurseurs d'une tentative d'analyse des équilibres économiques par les relations de temps de consommation et de production. Mais, partant de ce principe justifié, ils restent bridés par une conception subjectiviste, individuelle et statique des choix ou arbitrages. L'auteur consacre à l'œuvre de J. Becker sur l'allocation de temps de longs et minutieux développements critiques, qui lui servent à introduire sa propre thèse. Pour lui, comme pour Hollard, les positions de Marx sur la mesure de la valeur par le temps de travail restent valides ; mais il faut les compléter par l'insertion des temps de consommation dans le mécanisme d'appropriation du temps de surtravail, de sorte que la consommation excédentaire devient une forme d'importance croissante pour la production d'une plus-value. Teboul constate, en ce sens, que si le temps de travail salarié est surtout l'effet d'une contrainte due à la non-propriété du salarié, le temps de consommation hors travail est surtout dû à un « effet de signe » qui entraîne le salarié à espérer rejoindre le mode de consommation bourgeois.

La fonction ou effet de *signe* des marchandises (y compris le temps) n'a peut-être pas toute l'efficacité que lui accorde Teboul. Il est vrai que le consommateur achète souvent pour paraître plutôt que pour être, notamment dans les classes moyennes. Toutefois cet aspect symbolique de la consommation demeure tributaire, comme les autres, de sa signification monétaire, et celle-ci - salaire ou profit - est le symbole de tous les autres. La racine de ces usages et échanges est toujours le processus productif, qui engendre normalement une plus-value.

On peut dire ainsi que le temps n'est pas le lieu des échanges, mais lui-même une marchandise, une matière première indispensable, comme l'énergie, à toute production et toute consommation. L'employeur ne se préoccupe d'abord que du temps de travail vivant de son salarié, qui repose sur l'usage de temps antérieurs (outillages). Mais c'est le corps

entier, l'individu total, qui est impliqué dans ce temps particulier, de sorte que le salarié aliène en réalité le temps total dont il dispose, y compris son temps hors travail. De nos jours, la valeur du travail diminue relativement avec l'accroissement de la productivité, mais elle s'accroît aussi avec « la monétarisation des temps hors travail ». La plus value apparaît ainsi comme une marge de temps, une sorte de *surtemps*, âprement disputé, enjeu fondamental des luttes sociales.

L'emprise des exigences capitalistes sur le temps hors travail entretient des oppositions et des conflits autant qu'une soudure entre les deux catégories de temps. C'est le capitalisme récent qui a développé ces contradictions, car s'il est vrai que ses mécanismes tendent à embrasser ensemble la production et la consommation, il est aussi patent que ces deux phases conservent des caractéristiques propres qui entrent en conflit. « Le temps hors travail, dit Teboul, ne permet pas de consommer toutes les valeurs contenues dans l'équivalence monétaire du temps de travail monétaire du temps de travail nécessaire. Mais cela ne signifie pas... que la société dans son ensemble produise trop de marchandises par rapport au temps hors travail disponible, mais plutôt que le salarié ne dispose pas d'un temps suffisant pour consommer les valeurs entrant normalement dans la reconstitution de la force de travail ».

D'un côté, la recherche d'une plus-value exige, en dépit d'une haute productivité, un temps de travail suffisamment long, et de l'autre pour réaliser cette plus-value devient aussi nécessaire l'extension d'un temps de consommation capable d'absorber non seulement tous les produits nécessaires, mais aussi tous ceux du superflu, du loisir et de la culture. D'où la concurrence entre secteurs commerciaux, les rivalités d'intérêts entre les « industries de consommation » (objet ou services, ménager, tourisme, sports, spectacles, jeux, santé, culture, etc...) et les industries de production lourdes et intermédiaires.

Ces conflits sont caractéristiques de notre époque. Ils expriment l'emprise des rapports de valeur marchande sur la *totalité* du temps et pas seulement sur le temps de travail. On comprend alors pourquoi tant de spéculations philosophiques ou morales se greffent sur cette domestication du temps total, qui étend certaines formes d'exploitation jusque sur un terrain qui y paraissait soustrait par définition. « Le système de la production de marchandises, dit Teboul, ne peut poursuivre sa logique que dans la destruction d'un temps humain, c'est-à-dire d'un temps qui existe en dehors des nécessités du système marchand. Concrètement, cela peut être représenté par la production d'une plus-value maximale. Mais cette destruction du temps humain est le corollaire de la réification des tâches

quotidiennes qui à priori devraient se distinguer de l'organisation du travail ».

J'ajouterai à ces considérations que le temps est finalement saisi dans une dimension nouvelle : celle de *l'avenir*. La production d'un temps total domestiqué, c'est aussi la tentation de la planification et de la toute-puissance de l'E-tat. Comme l'écrivait aussi U. Lanciani, « la réalité est que le capital *ne perd pas son temps* : comme si, dans l'Etat garantissant le capital, la bourgeoisie prétendait s'en tenir à une convention par laquelle, de la défense du futur, de l'Etat du capital social, ou mieux du capital social total, découle désormais directement, sans médiation d'aucune sorte, la production même de l'avenir » (*Produzione di tempo a mezzo di tempo, Analisi e documenti*, janvier 1977).

Comme l'écrit Teboul, « pour la bourgeoisie, qu'elle soit représentée par un patronat traditionnel ou par une poignée de technocrates, le but est implicitement l'aliénation de la vie entière d'un ouvrier par des conditions de travail sécurisantes (considérées comme avantageuses). Le temps d'un individu est bien une marchandise, il se traite comme une matière première, non seulement dans la vente des biens de loisir, mais aussi dans la vente de marchandises particulières comme la sécurité de l'emploi et du revenu du travailleur à qui le capital a acheté sa vie en bloc pour la lui revendre par petits morceaux ». C'est ce qui existe depuis longtemps de façon ouverte dans les grandes entreprises du Japon où le mariage, les vacances, les soins et même les cérémonies mortuaires font partie des contrats signés entre le patronat et les syndicats.

Dans ces conditions, comment distinguer vraiment ce qui est temps de travail de ce qui est temps de loisir ? Teboul récuse cette distinction, tout au moins au niveau de la signification économique du temps. Le « loisir », que l'analyse du budget-temps ne parvient pas à saisir avec précision, se trouve impliqué directement dans les relations marchandes de valeur-prix et ne sortent ni les individus ni les collectivités des contraintes de temps généralisées. A partir de là on est amené à déborder la notion de *temps nécessaire*, utile du temps de Marx, mais qui doit être aujourd'hui étendue à ce qu'il suffit d'appeler temps imposé, dont les « loisirs » ne sont qu'un élément frelaté. A cette situation, il va de soi qu'on ne saurait apporter remède en quelques phrases. Car on entre alors dans le domaine des fins politiques de l'activité, avant même de soulever la possibilité d'un monde régi non par le travail, mais par le jeu.

CHAPITRE VIII

TRAVAIL ET STATUT DANS LE SOCIALISME D'ETAT

Les problèmes nouveaux du salariat dans le système capitaliste souffrent d'un défaut sérieux : ils négligent le développement du « salaire socialiste », soit comme base de comparaison, soit dans sa signification intrinsèque. On se borne à des relevés statistiques de rémunération en URSS ou en Chine, et l'on s'étonne des définitions du salaire présentées par les économistes soviétiques, sans chercher à confronter les structures sociales que cela recouvre à l'Est comme à l'Ouest.

C'est un écrivain russe expulsé de son pays, Alexandre Zinoviev, qui a le mieux contribué, depuis quelques années, à reposer ce problème d'une façon originale. Certains n'ont voulu voir dans ses ouvrages que des pamphlets talentueux, stigmatisant un état des choses caricatural. D'autres y remarquent une amertume personnelle. Quelques uns n'y entendent que l'air de la calomnie. La plupart des admirateurs, pour leur part, sont surtout sensibles au style apparemment bouffon, un guignol de caractères délirants, et des échappées à la Rabelais sur une terre inconnue. Après lecture, chacun se pose pourtant de nouvelles questions. Il vaut la peine de les examiner.

Dans son plus récent ouvrage, Zinoviev s'est efforcé de préciser la conception théorique qu'il se fait du communisme tel que le régime économique et social de l'URSS le présente de nos jours. Cette conception, il l'expose d'une façon intéressante, qui diffère notablement des méthodes d'examen en usage un peu partout. Bien entendu, il ne tient aucun compte des formulations administratives répétées à satiété dans le monde entier par les écrivains officiels, à l'abri de la censure intérieure et de l'interdiction des relations libres avec l'extérieur. Il ne se préoccupe pas non plus de l'histoire de l'URSS depuis soixante ans, ni de la chronique des controverses qui s'y sont produites. Peu lui importent les opinions émises par d'autres dissidents que lui. Il reste aussi indifférent devant les

travaux d'analyse érudits ou savants publiés aux USA, en Grande-Bretagne ou en Allemagne Fédérale. Ce n'est pas que Zinoviev néglige ou sous-estime l'intérêt ou la signification de ces points de vue. Mais sa propre méthode procède autrement, et c'est justement ce qu'il y a en lui de particulier et de symptomatique.

Zinoviev est avant tout un logicien. Il ne se veut ni économiste, ni politique, ni historien. Il considère sa méthode comme scientifique par elle-même ; elle part des données immédiates des rapports sociaux dans la société soviétique, et interprète ceux-ci à partir d'axiomes, ou même de lois, qui permettent d'en déduire un sens logique irréfutable. Son analyse donne ainsi lieu à une conception sociologique assez nouvelle et suggestive pour qu'on la prenne sérieusement en considération. Il faudra donc substituer à une induction probabiliste, une déduction rigoureuse qui permette l'établissement de théorèmes dont la preuve sera fournie par les faits allégués.

A titre de logicien, Zinoviev ne manque pas d'accorder ses déductions avec certains principes ou postulats, discutables comme toutes les notions de ce genre, mais dont il est difficile de se passer. Le premier consiste à admettre que le *comportement* des individus est la forme essentielle de leur existence, et que ce comportement est repérable, observable et calculable selon certaines règles logiques ; le second admet que la nature humaine, dont ce comportement est l'expression, est ontologiquement (ou « originairement ») orienté vers la rivalité, le conflit, et la nuisance ; en quoi Zinoviev se situe dans la ligne des grands pessimistes de l'histoire humaine. Les Lao-Tseu, les Empédocle, les Hobbes, La Rochefoucauld, Schopenhauer, Dostoïevsky... Ce sont peut-être ces deux principes de départ qui ont le plus choqué les lecteurs de Zinoviev. En effet, la littérature des dissidents était plutôt fondée sur l'indignation et la morale, qui veulent voir avant tout dans l'homme un irrépressible besoin de liberté et un désir de *bien*, une morale de charité, tandis que c'est le penchant au mal, qui conduit paradoxalement Zinoviev à constater que le régime soviétique, tel qu'il est, à savoir le communisme « réel », satisfait dans son ensemble une population qui a perdu le sens de la personne bienfaisante, et même de l'individualité tout court.

Le troisième principe énonce que les rapports *communautaires*, inhérents aux conditions d'existence de l'espèce humaine (et de toutes les espèces animales) conduisent par nature à cette structure « communiste » transformée par les groupes dirigeants en un système de droit, qui combine une satisfaction médiocre et une acceptation passive du régime tel qu'il est, capable de se reproduire indéfiniment.

Ces trois principes permettent l'établissement d'*axiomes* que Zinoviev présente sous forme d'aphorismes, développés par divers exemples considérés comme des preuves. Voyons-en l'essentiel.

1. L'URSS est le type propre du communisme réel. Il ne s'agit pas tant de le dénoncer, que de le comprendre. 2. Le communisme a des lois valables toujours, partout, et pour tout le monde. 3. C'est un idéal inéluctable de l'humanité. 4. C'est un idéal, une idéologie, et non une construction scientifique, expérimentale. La différence entre socialisme et communisme ne tient que comme idéologie duplice, absence de contradictions démocratiques. Le but pratique de cet idéal, c'est de mettre les partis communistes au pouvoir avec privilèges. 5. Les principes communistes existent dans *toute société*, mais ne s'épanouissent totalement qu'en URSS. 6. Le communisme n'est pas une suite de conséquences du capitalisme. Il provient des tendances *communautaires* bien antérieures, permanentes dans les groupements humains.

7. La réalité du communisme a montré que « l'exploitation des uns par les autres, ainsi que les différentes formes d'inégalité, sociales et économiques n'étaient pas détruites pour autant une fois le communisme instauré ; elles changent seulement de formes et dans une certaine mesure même où elles s'accroissent ».

8. « Les hommes n'ont pas le pouvoir de choisir le type de société qui s'instaure dans les nouvelles conditions nées du résultat de leurs actions communes. Cela étant, plus les changements dans la société sont grandioses, moins les processus de formation de la nouvelle société obéissent à la volonté humaine. Plus ces changements touchent aux fondements mêmes de la vie sociale, plus les processus qui régissent la formation des sociétés se rapprochent des processus de la nature inerte. L'illusion selon laquelle la société nouvellement créée serait le fruit de la volonté et du désir de quelques hommes tient au fait que cette nouveauté leur plaît, qu'ils y trouvent leur avantage et qu'ils ont la force d'imposer aux autres leur propre interprétation des événements ».

9. « Le communisme (...) est un phénomène naturel de la nature de l'homme dont il est le reflet. Né de cet irrésistible appétit de survie qui habite dans chacune de ces créatures bipèdes appelée « homme », dans son désir d'adaptation parmi la foule de ses semblables et de son besoin de sécurité, il est le fruit de ce que j'appellerai *l'esprit communautaire*. Ce sont justement les moyens mis en place pour faire écran à cet esprit communautaire (autrement dit la civilisation), tel que le droit, la morale, la publicité, la religion, l'humanisme et tous les moyens qui dans une certaine mesure visent à protéger l'homme de ses voisins et à le défendre

contre le pouvoir du groupe, qui font figure d'inventions et de fables. L'Homme, tel que nous le comprenons, et je prononce ce mot non sans emphase, avec un grand H, est un être qui de l'état de bipède communautaire a été artificiellement placé dans celui de créature civilisée. La civilisation généralement naît de la résistance de l'esprit communautaire, elle cherche à en modérer l'impétuosité, à le canaliser. La civilisation est essentiellement et avant tout une autoprotection de l'homme contre lui-même. »

Ce qui compte, en définitive, ce sont « les étapes logiques du développement de la société ». Chaque étape forme un système typique et stable en lui-même, avec un système de reproduction correspondant : « il n'existe pas de lois de transformation d'un type de société en un autre type de société ». Les indications partielles, ou ratées, ou contradictoires, sont dérivées et ne changent rien au type.

La meilleure à utiliser est celle du passage de l'abstrait au concret, selon des procédés logiques. On peut en trouver une racine dans la dialectique Hegel-Marx, mais elle n'est pas scientifique. Il faut d'abord admettre des principes généraux (axiomes), puis observer les particularités, et rechercher le type de cohérence. Par exemple : « *a*) si nous faisons abstraction de tel ou tel facteur (en excluant leur influence ou en admettant par exemple, qu'ils n'existent pas) notre objet aura la propriété X ; *b*) si nous tenons compte de ces facteurs (en admettant leur influence) notre objet aura la propriété Y. X peut donc contredire Y, mais le jugement *b* pris comme un tout ne contredit pas le jugement *a* pris lui aussi comme un tout. La méthode dialectique est née avant tout comme un ensemble de procédés logiques de ce genre, et non comme une doctrine relative aux lois générales de l'être, lois qui, entre parenthèses, n'ont aucune existence réelle ». C'est ce qui avait incité Zinoviev, dès les années 50, à entreprendre de décrire la dialectique comme un ensemble de procédés logiques.

On ne peut pas confronter *directement* les lois scientifiques et les faits. Il y a seulement des *normes*, et des écarts. « Dans la vie sociale, on considère comme norme d'un type donné de phénomènes celui d'entre eux qui, au titre de modèle, peut être confronté à des exemples empiriques » - ce qui constitue une abstraction.

Il se peut que la norme et sa dérogation résultent des mêmes causes : « Par exemple, la loi abstraite *d'échange équivalent* entre l'individu et la société, dans les conditions concrètes de celle-ci, fonctionne comme loi de rétribution selon la situation sociale, ce qui a pour effet d'annuler le principe même d'équivalence ».

Le fait premier n'est pas le rapport des hommes à la nature, mais le rapport des hommes entre eux ; c'est à partir de là qu'on peut comprendre le caractère des relations qui lient l'homme à son travail, ainsi que les formes d'organisation de la production dont cette société a besoin en raison même de la prédominance des relations communistes.

L'orientation « communautariste » est primordiale : *homo homini lupus* signifie une lutte pour l'amélioration des ambitions de chacun par rapport aux autres. Orwell a tort (1894) : le communisme n'est pas imposé d'en haut ; il vient d'en bas, à partir des cellules sociales primitives (sauf exceptions : enfants, vieux, invalides). « Les lois communautaires constituent des règles définies de conduite entre les individus. Celles-ci reposent sur cette tendance à l'auto-conservation et à l'amélioration des propres conditions d'existence qu'ont les individus et les groupes d'individus... »

Les groupes de base sont des « individus communautaires complexes », deux personnes ou plus. Ces individus comportent des *fonctions*, dirigeantes ou non : information des dirigeants, énonciation du vrai, menaces. « Toutes les qualités et tous les défauts que l'on juge inhérents à l'homme sont personnifiés sous l'aspect de fonctions de personnes ou de groupes de personnes qui les remplissent comme s'il s'agissait de fonctions appartenant à une espèce de gigantesque super-personne ».

Les actes communautaires sont toute action consciente et volontaire de l'homme, qui, d'une façon ou d'une autre, influe sur sa situation sociale et celle des autres. La sincérité naturelle n'existe pas. C'est un masque de la bassesse propre à beaucoup d'actes communautaires. On vit dans le stéréotype, plus que dans la peur. Il faut respecter la loi de la proportion : ne pas inspirer de crainte au voisin.

Les *relations* communistes sont celles de l'individu avec le groupe. L'individu cherche à affaiblir sa dépendance par rapport au groupe, mais « il n'y a pas d'homme irremplaçable ». Il y a une relation de subordination et de coordination qui conduit à une *inégalité* essentielle. Celle-ci crée un lien de réciprocité.

Il y a adéquation entre le dirigeant et son groupe. On fait barrière à partir de la médiocrité ; la filière du carriérisme est celle du *parti* comme axe essentiel : militarisation des rapports.

Le pouvoir vit des hypothèques qu'il fait pour la société communiste développée : a) les individus accomplissent volontairement tous les actes communistes. Les actions sont libres ; b) chaque individu communiste occupe dans la société une position qui correspond à sa valeur personnelle ; c) chacun reçoit de la société en fonction de son apport ; d)

les besoins de l'individu correspondent à sa position sociale. D'où A) la rémunération d'un individu correspond à sa situation sociale ; B) les besoins des individus sont toujours satisfaits. Selon l'hypothèse C) : le donné et le reçu ne sont pas comparables. Alors, comment exprimer l'équivalence ?

« Prenons la relation « individu-société ». L'individu donne quelque chose à la société (travail, services). Mais en donnant telle chose, il en reçoit telle autre. En eux-mêmes, le donné et le reçu ne sont pas comparables. De quelle façon juger de l'équivalence de l'échange ? La société dispose pour cela d'un mécanisme très efficace... Je prends la relation avec la société non pas d'un individu, mais au moins de deux individus de niveau (A et B). Les principes sont les suivants : 1) si A donne à la société plus que B (et ici la comparaison est possible) il ne peut recevoir moins que B (et ici la comparaison est encore possible) ; 2) Si A donne à la société moins que B, il ne peut recevoir plus que B. Il résulte de ces principes que si A et B donnent dans la même proportion, ils doivent recevoir de même... Ces principes sont observés, mais de façon plus ou moins exacte, au travers des tendances, dérogations et luttes. Luttes qui ont pour origine d'autres principes remontant aux individus eux-mêmes : 1) un individu veille toujours à ce qu'un autre individu ne reçoive davantage pour le même service : 2) un individu cherche toujours à recevoir davantage pour le même service ». Cela dans le cas de situations sociales identiques.

Mais si les situations sociales sont différentes ? Le temps d'apprentissage ne règle pas la chose, dit Zinoviev, sans pourtant expliquer pourquoi. Nous avons à faire ici, dit-il, avec les principes suivants : « admettons que la position de A soit supérieure à celle de B. Aux yeux de A, le principe de classement donne ceci : A donne à la société plus que B. Par conséquent, A reçoit de la société plus que B. Le même principe vu par B donne ceci : A donne à la société autant que B. Ce qui fait que B reconnaît comme juste la possibilité d'une certaine égalité, alors que A insiste au contraire sur la nécessité d'une inégalité. L'importance de l'inégalité est le résultat de l'expérience, elle dépend des traditions. Mais le principe permettant de percevoir une inégalité de rémunération sans laquelle la structuration des groupes perd son sens, la société se voit condamnée à la dislocation ou à l'effervescence, et dans le meilleur des cas aux malversations et aux fraudes, ce principe est donc général ». La structure sociale des groupes-fonctions impose donc l'inégalité.

La logique de Zinoviev peut paraître ici en défaut. D'une part, elle se ramène à ceci : 1. Tout individu qui donne quelque chose à un autre (que

ce soit le produit de son travail ou non), peut en recevoir autant. A l'échelle globale, c'est même une nécessité parce que la somme des actes fournis égale la somme des actes reçus, par définition. 2. Cette égalité est pervertie de deux manières : a) par des situations brutes et irresponsables d'inaction (enfants de très jeune âge, malades, vieux, etc...)

b) par des situations de privilège, un désir et un appétit général de recevoir plus que l'autre en donnant moins. Les cas a) et b) suffisent à rendre l'égalité (générale et immédiate) impossible. Ce raisonnement de Zinoviev recourt à une simple arithmétique, liée à un psychologisme. Il n'éclaire pas les mécanismes, les articulations, des phénomènes de profit mutuel et d'exploitation mutuelle. Je reviendrai plus loin sur cette question.

« La *cellule* » de la société communiste est formée par la plus petite de ses parties possédant les caractéristiques fondamentales de l'ensemble ». Mais ce qui forme un ensemble n'est pas un territoire, c'est « un principe d'affaires », d'actes, productifs ou non ; c'est « une organisation chargée de certaines fonctions pratiques et jouissant pour cela d'une relative autonomie ». Elle a une structure propre décalquant selon sa fonction, les principes de l'organisation totale. Ainsi, les cellules sont coordonnées, subordonnées, hiérarchisées. Elles sont stratifiées, selon des tailles optima pour un bon fonctionnement. A cet égard, il ne faut pas confondre *possession* et *propriété*.

La propriété est une relation de droit, pour l'Etat comme pour le privé. Mais en fait le pouvoir ne découle pas de cette relation de droit (factice) mais des lois naturelles du communautarisme.

« La société communiste, en effet, n'est pas constituée directement d'hommes, mais de communes. Ici ce n'est pas l'homme qui incarne le principe de la personne, mais la collectivité dans son intégralité ».

C'est pourquoi c'est la cellule qui détermine chacun en tant que situation sociale, d'après son statut. La différence des situations sociales crée des inégalités matérielle, sociale et psychologique - admises par tout le monde à condition que l'on puisse tenter d'en profiter.

La doctrine affirme : de chacun selon ses capacités, à chacun selon son travail. En pratique, « c'est la société qui établit ce que doivent les capacités d'un individu dans telle position sociale. Généralement, les individus ont tendance à remplir les fonctions que leur confie la société dans la mesure des capacités moyennement indispensables qui sont les leurs ». D'ailleurs, « la grande majorité des hommes est moyennement bornée ».

Toutes les tâches sont comparables. A chacun selon son travail, veut

dire : à chacun selon sa situation sociale. L'échelle légale des salaires est fixée selon la situation sociale, non selon le travail. En fait la formule s'inverse : à chaque situation sociale, selon l'affectation que vous aurez reçue. La commune normalise le tout.

« Dans la moyenne des cas, la position sociale des hommes correspond fondamentalement à leurs capacités de travail et à leurs efforts ». On a donc en définitive : « à chacun selon sa situation sociale ». Lieu de travail et moyen d'existence sont garantis quoique variables : « qu'importe où travailler pourvu qu'on ne travaille pas ». D'où faible productivité, sabotage, incurie, etc...

Bien que le travail et sa rémunération dépendent de la nature statutaire de la communauté d'exercice, il existe un rapport direct entre le travail fourni et sa rémunération. Zinoviev considère ce rapport comme un coefficient, sans faire intervenir la notion d'exploitation.

Soit $X = -1$, et $Y = -2$.

La relation Y sur X est le coefficient des rémunérations. Ce coefficient est encore plus élevé qu'en Occident, tellement Y est plus bas que X .

A cela, les « salaires sociaux » ajoutent une compensation : vacances, maladies, retraite, invalidité, etc... Mais Zinoviev n'indique pas comment est assuré l'effort de travail. En tout cas, cette mesure est subordonnée au principe : « à chacun selon sa position sociale ». Quant aux besoins, il s'agit de besoins considérés comme raisonnables, contrôlés et régulés par la société, et non des besoins subjectifs, soumis aux aléas d'un marché abondant.

Le *degré d'exploitation* et de rétribution est relatif au niveau de vie et mode de vie plutôt qu'au travail. Temps, intensité, risques du travail varient. En échange, le salaire se double de primes et des différentes formes de salaire social, toujours relatives au statut social du groupe où l'individu est inséré. Pareille situation rend incertain le rapport entre le coefficient de rémunération et le coefficient de statut social.

Si l'on mesure par une valeur le salaire et « les dépenses qu'exige cette rétribution », le quotient de division de la première par la seconde donne le degré de rétribution, et la valeur inverse donne le degré d'exploitation. Pour la partie la plus active et productive de la population le degré de rétribution fixé par le taux de salaire dans la société communiste tend à s'accroître, tandis que le degré d'exploitation tend à diminuer. « Cela étant, le degré de rétribution y est plus élevé que pour un même type de population en Occident, tandis que le degré d'exploitation y est plus bas ».

« L'augmentation du degré d'exploitation et la diminution du degré de rétribution sont le signe d'un niveau supérieur de civilisation. Ils sont

l'indice d'une croissance de la productivité », comme cela s'est produit en Occident. En URSS, c'est l'inverse : la productivité est bien plus basse, mais on est moins exploité. Cela apparaît comme paradoxal, mais sans doute vrai, et selon Zinoviev sans rapport immédiat avec les conditions de vie pratiques et concrètes.

Zinoviev fait remarquer que les dépenses de temps et d'intensité du travail, la tension nerveuse et émotive, les risques, varient selon les individus et sont difficiles à évaluer, car outre le salaire officiel, lié à la fonction, existent les avantages, privilèges, sans parler des assurances sociales de tous types.

Toutefois, si l'on admet que l'on puisse mesurer la valeur de la rétribution (salaires et rémunérations), et « la valeur des dépenses qu'exige cette rétribution », c'est à dire celle du travail, on pourrait établir un rapport entre elles. Les termes employés ici (en français) ne sont d'ailleurs pas clairs. Admettons que ces « dépenses » concernent le travail. On aurait alors un rapport classique entre le travail T et le Salaire global S (appelé officiellement en URSS « part du revenu »). La formule T sur S indiquerait le « degré de rétribution », et la formule S sur T indiquerait le « degré d'exploitation ». Pour la partie la plus active et la plus productive de la population, dit Zinoviev, le degré de rétribution dans la société communiste, ainsi défini, tend à croître. Autrement dit, le salaire global tend à s'élever par rapport au travail fourni. Par contre, le degré d'exploitation tend à diminuer. Autrement dit, c'est le travail qui diminue par rapport au salaire. Dans ce cas, selon lui, le degré de rétribution y est plus élevé que pour un même type de population en Occident, tandis que le degré d'exploitation y est inférieur, et il conclut : « c'est là l'avantage fondamental de la société communiste sur l'Occident. C'est à partir de là que se développe la force d'attraction qu'elle exerce sur des millions de gens ». Cela ne signifie pas, ajoute Zinoviev, « que les gens vivent bien... Le degré de rétribution peut croître alors que les conditions matérielles empirent. Il s'agit de valeurs relatives et non estimatives... Du point de vue du progrès de la civilisation, c'est justement le contraire qui se produit. L'augmentation du degré d'exploitation et la diminution du degré de rétribution sont le signe d'un niveau supérieur de civilisation. Ils sont l'indice d'une croissance de la productivité. En tout cas, le fait que « l'Union Soviétique ne soit pas capable de concurrencer l'Occident dans le domaine économique n'est certainement pas dû au hasard. »

Dans *Nous et l'Occident* (1981), Zinoviev résume ainsi la situation : « Je me sers de la notion de degré de rémunération, la définissant par un rapport entre la rétribution du travail et la force que coûte ce travail. C'est

ainsi que, selon mes calculs, le degré de rémunération dans la société communiste est en général nettement plus élevé que dans le monde capitaliste et à l'inverse le degré d'exploitation y est plus bas. De sorte que le communisme apporte réellement aux hommes un allègement de leurs conditions de travail, au regard des conditions capitalistes. Le prix à payer est que le niveau de vie des employés et travailleurs soviétiques est bien inférieur à celui de leurs homologues occidentaux. Les Soviétiques possèdent moins de choses. En revanche, ils travaillent moins et disposent de quelques garanties minimales. Pour la partie la plus influente de la population, le degré de rémunération ne dépend pratiquement pas ou très peu des dépenses et de la qualité de son travail. Il dépend bien davantage de la position sociale des hommes et de la part plus ou moins active qu'ils prennent à la vie sociale... C'est pourquoi la masse de la population a très peu d'intérêt à bien travailler, et par contre elle a intérêt à améliorer sa situation par le biais d'autres moyens de la vie en collectivité, moyens qui suscitent une répulsion apparente mais sont en réalité admis comme normaux ».

Comment en effet comparer le travail d'un ouvrier, d'un technicien, d'un ingénieur, d'un directeur d'usine, d'un secrétaire local du parti, d'un soldat, d'un général, d'un ministre, d'un diplomate, d'un milicien, d'un musicien ? Dans la réalité, cette comparaison s'accomplit au cours d'un processus complexe, un système d'essais et erreurs, un choix de professions, bref un processus qui se définit par le véritable principe de la rémunération du travail : à *chacun selon sa position sociale*. « Du point de vue du sort individuel des soviétiques, ce principe se réalise de la façon suivante : chacun essaye d'arracher pour lui des biens produits par la société, dans la mesure où sa position sociale le lui permet... Les hommes sont condamnés à l'inégalité sociale, à la lutte contre cette inégalité comme à la lutte pour le maintien et la consolidation de cette inégalité. »

Ce jugement paradoxal échappe en tout cas aussi bien aux affirmations officielles en URSS qu'aux critères classiques de l'analyse marxienne. La doctrine imposée, c'est qu'il n'existe pas en URSS *d'échanges de valeurs*, travail compris ; il n'y a qu'une répartition du revenu national, dont une partie est distribuée comme moyen de consommation (« salaires ») et l'autre consacrée aux investissements et réserves, c'est à dire aux moyens de production. Par conséquent, pas d'exploitation. La tradition marxienne, c'est qu'il y a échange de valeurs produites, mais aussi de valeurs créatrices (travail et capacité de travail). Ces circuits d'échanges produisent une plus-value, source de l'accumulation d'un capital.

Zinoviev n'entre pas dans ce débat. Il n'explicite pas le phénomène

d'exploitation propre à l'URSS (au « communisme réel »). Il se contente d'observer que les équilibres entre travail et rémunération sont tels qu'ils expriment un faible « degré d'exploitation » et à une monotonie acceptable du niveau de vie dans la grande masse de la population. Il ne se demande pas si cette situation n'implique pas la généralisation du phénomène d'exploitation à la mutualité des salariés en l'absence de bourgeoisie privée possédante.

Et si Zinoviev ne poursuit pas son analyse dans ce sens, c'est qu'il place au premier plan ce phénomène qui est la clé de sa théorie : les divisions et oppositions individuelles et sociales sont dues à la primauté des structures communautaires de statut sur les structures de rapport économique. Ce qui le conduit à explorer les formes du pouvoir plutôt que celles de la productivité.

« En URSS, il existe un *salaire* de base officiel. Tout le monde sait que la différence est énorme et peut aller jusqu'à dix. Il faut ajouter à ce salaire diverses primes sous forme d'honoraires, de frais de déplacements, de missions, de bons de séjour gratuits, et bien sûr de circuits fermés de distribution dans lesquels les prix sont inférieurs aux prix officiels. Vient se greffer là-dessus le produit de la débrouillardise individuelle, les « cadeaux », les pots de vin, le piston, le marché noir, le flair. Les choses qui se vendent et s'achètent ordinairement dans le commerce officiel et semi-officiel supposent l'existence de couches très aisées. Et c'est un fait qu'il existe dans la société des groupes dont les niveaux de consommation sont très divers. Avec le temps, la différence est devenue telle que, comparée à ceux d'aujourd'hui, les contrastes de jadis n'étaient rien ».

« ... Le principe : « A chacun selon sa position sociale » est un principe fondamental de la répartition des biens matériels dans la société communiste. Il est en fait la mise en pratique du principe : « A chacun selon son travail », car, compte tenu de l'énorme diversité des formes de travail et de l'action des lois générales du communautarisme, la position sociale est l'unique critère socialement valable tant sur le plan de la participation de l'individu à la production que sur celui de ses besoins raisonnables et reconnus comme tels par la société ».

Ainsi l'indice de consommation officiel et l'indice réel ne concordent pas. « Pour la majorité des individus le volume de ces dépenses coïncide avec le volume de la consommation impliquée par le salaire réel (exception faite des écarts minimes que l'on peut observer dans un sens ou dans l'autre). Ce qui n'est pas le cas avec les couches privilégiées, deux à trois fois supérieures à la moyenne - jusqu'à 5 ou 6. On n'a pas de données statistiques pour évaluer cela. »

Les sociétés capitalistes ont aussi leur système de privilèges. Mais ce système y est d'abord celui de la richesse et non de la situation sociale. Il n'existe pas de sociétés sans privilèges. Partout chacun s'approprie le maximum de ce que lui permet sa situation sociale.

Toutes les formes du travail restent dépendantes de la structure communautaire. Le travail forcé, c'est l'obligation de travailler quelque part. Sinon, c'est le parasitisme, l'évasion du contrôle de la cellule de base (Cas des détenus, envoi à la campagne, armée...). Le *travail social* est gratuit mais rentable sur le plan de la cellule sociale (Activités culturelles, semi-loisirs, éducation, sports, etc.). Les entreprises *privées* sont petites, importantes, mais ne gênent pas le système communautaire : parcelle personnelle des kholkoz, vergers, potagers citadins, marchés, location de chambres, coiffeurs, dentistes, leçons particulières plus le travail au noir, illégal, etc... Quant aux *retraités*, ils restent attachés à la collectivité de base. La vie collective est une lutte acharnée pour tout.

Dans pareille situation, *l'opinion* ne peut être libre, car elle équivaldrait à reconnaître que le vrai et le faux peuvent coexister. Seule est admise *l'appréciation*, le jugement positif, et ceux-ci dépendent du niveau hiérarchique du collectif social considéré, à titre de valeur symbolique de ce niveau : « La vie communautaire est un bouillonnement de grosses passions à propos de rien ».

Que sont alors les *formes de la lutte sociale* ? Gêner les autres, l'opposition, la *préventisation*. Ce n'est pas la concurrence, mais au contraire la volonté d'empêcher la concurrence en rabaisant les individus. D'où tendance vers la médiocrité. Cela s'accorde avec l'existence d'entreprises modèles, qui servent à la parole (à la Potemkine).

Qu'est-ce que *le pouvoir* ? Dire que ce sont les chefs, c'est une métaphore, mais explicite. « C'est le chef qui occupe la place du propriétaire, et acquiert son pouvoir non pas en vertu d'une tradition, d'un usage ou d'un héritage, mais simplement en vertu des relations mêmes de domination et de soumission ». Ces relations sont entretenues par des groupes spécialisés (police, armée, surveillances), et même par les collectivités de base. C'est l'appareil du parti qui unifie le tout. « Dans la société communiste, le pouvoir est un élément des rapports non pas politiques, mais communautaires. Il se suffit à lui-même, et n'a pas d'autres bases que lui. Il n'existe pas de société, la société n'étant reconnue et admise que dans la mesure où elle est nécessaire et suffisante à la reproduction et au fonctionnement de ce pouvoir ».

Le *parti*, c'est l'armature du pouvoir. Ce n'est pas un parti opposable à d'autres, politiquement. Sa force vient de sa source dans les cellules de

base, qui embrassent toute la société. On y entre *volontairement*, pour s'élever, malgré l'insécurité. La contrainte est la résultante des libres volontés des individus. Ces volontés agissent par *sélection*, dont le système se reproduit en permanence. Les sans-parti servent à tester le rôle du parti, qui se regroupe au niveau des districts, régions, etc...

Dans les collectivités de base : 1. L'organisation représente et exprime les intérêts de toute la collectivité ; 2. représente aussi la société dans une partie de la société. Cette organisation n'est pas une organisation politique, mais seulement un élément dans la structure des cellules de la société, et non pas dans la structure de l'ensemble de la société.

Les *syndicats* ont pour fonction de régulariser tous les aspects sociaux des travailleurs de toute catégorie. Ils ne peuvent s'opposer à personne, mais règlent tout dans la vie de travail. Les grèves n'ont pas d'existence, de possibilité de changer la situation. Il ne peut y avoir que des révoltes spontanées contre les difficultés insupportables. Les noyaux de « syndicats libres » ne sont rien dans un pays de 260 millions d'habitants.

Quelle est la tendance dominante de l'évolution ? ; « Dans le monde actuel, la tendance sociale de la société communiste et du communisme va vers une organisation de la vie des masses conçues comme un ensemble *organique* à l'intérieur duquel les individus sont répartis entre les différents échelons de la hiérarchie sociale, occupent une place précise, et remplissent des fonctions déterminées dans telle ou telle cellule de l'ensemble, autrement dit sont l'objet d'une différenciation interne complexe... Il n'est pas exclu qu'avec le temps *la lutte pour la légalisation des idéaux d'inégalité* ne finisse pas par jouer un rôle dans l'histoire, qui sait ? un rôle tout aussi sérieux que celui des idéaux d'égalité désormais démodés ».

L'Etat, lui-même, n'est plus l'effet d'antagonismes de classes, mais la mise en place d'un appareil de parti dominant des « catégories sociales ». Ce pouvoir est réticulé, c'est un réseau : 1° niveau : pouvoir dans les unités locales territoriales de base avec réseau d'antennes dans les entreprises. 2. dans les unités plus larges et complexes. 3. dans l'ensemble du pays. 4. cas complexes.

La *planification* contribue à préserver l'unité de l'organisme social, à instaurer des normes par périodes. Il n'y a pas de possibilités de concurrence, remplacée par des disharmonies et du chaos.

La société dans son ensemble doit faire l'objet d'une analyse et d'une synthèse. La synthèse doit fournir des méthodes de calcul : Si on laisse de côté les mesures quantitatives, la synthèse considère le qualitatif, prévoit la compacité, la cohérence, la stabilité, l'inertie, le dynamisme, l'endurance,

la résistance, etc... exprimés en grandeurs définies et en valeurs estimatives (+, -, =,), etc).

Il faut une systémique de l'empirisme (accumulation ou intégration d'un grand nombre de corps élémentaires). On obtient des moyennes (individuelles ou de groupe). « Toutes les capacités des corps élémentaires se réduisent à un nombre final de capacités premières, autrement dit non définissables par d'autres (Axiome et opérateurs logiques). Toutes les propriétés des objets sont en principe mesurables... On attribue aux capacités premières des corps élémentaires certaines grandeurs, à partir d'observations, d'expériences ou en vertu d'un accord. La méthode préconisée pour le calcul des *dérivés* est celle des capacités premières... Dans le cas des systèmes sociaux, trois appréciations suffisent : la norme, et ce qui est inférieur ou supérieur à cette norme. Les grandeurs de base mesurables sont par exemple : les capacités premières des corps élémentaires du système, le nombre de corps élémentaires (dans les grandeurs estimatives), le nombre de corps avec lesquels les corps élémentaires entrent en relation, les pertes qui en résultent, les dimensions des groupes, leurs rangs, les rangs des corps dérivés et les relations dérivées qui en résultent, le temps de diffusion de l'action... »

Il est impossible d'obtenir une explication *causale* des phénomènes résultant du système, par suite du grand nombre de phénomènes interactifs, de leurs articulations, des contradictions, de l'action réciproque. Les effets de la systématisation sont alors le doute : on ne peut rien prévoir avec certitude et en même temps les événements se produisent sans qu'on comprenne pourquoi.

La stabilité est une capacité de conserver une norme avec les moyens de la préserver. Tout système socialiste veut être stable. Dans le communisme existent des éléments favorables : 1. Homogénéité des parties spatiales : organes, tissus, couches, groupes. 2. Standardisation, 3. centralisation, 4. pouvoir puissant et unifié, 5. une seule idéologie, 6. capacité de chacun pour tous les postes. 7. Pas d'opposition sérieuse. 8. Résistance aux difficultés. 9. Bas niveau de vie maintenu.

D'où vient alors la tendance à l'extension et à l'hégémonie ? « Tout ce qui est vivant tend à l'autoconservation. L'un des moyens est l'élargissement... » Seules les entraves extérieures peuvent (si elles le peuvent) arrêter la diffusion du système communiste dans le monde. « La tendance de l'URSS à l'hégémonie découle de la nature même de la société et de son gouvernement ».

Le mécontentement existe, il est vrai. Mais il existe aucune possibilité d'organiser une opposition. Pourtant, il y a des « progrès ». Mais ils

viennent d'en haut s'il y en a. Jamais d'en bas. Aucun réformisme n'est possible. L'évolution sociale est irréversible. Le communisme est un nouveau cycle de l'histoire, non le point final des souffrances humaines. Il y a synthèse « d'exploitation des uns par les autres » facilitée par les normes de ce système.

*

Ce tableau d'ensemble mérite examen. Zinoviev en a fait d'abord une présentation dramatique et hilare de premier ordre, notamment dans *les Hauteurs Béantes* et *l'Antichambre du Paradis*. Ces deux ouvrages ont la portée d'un Rabelais et d'un Swift pour notre époque. Pourtant, Zinoviev n'est pas seulement un « écrivain ». Il n'a pas voulu se contenter d'œuvres littéraires. Sa qualité de savant (logique mathématique) l'invitait à donner de ses idées un exposé théorique, scientifique, mais dans un langage accessible à tous. Bien des expressions pourtant, dans la traduction française, restent floues, incertaines - encore une fois, il faudrait recourir au russe pour comprendre le sens exact de nombreuses affirmations.

Zinoviev a une expérience approfondie des mœurs, du mode de vie réels des gens. Il a été membre des Jeunesses Communistes, et du P.C.R. Il a appris le marxisme dans sa vulgate stalinienne. Il s'est cultivé dans le domaine scientifique qui est le sien. Puis il s'est libéré de l'idéologie régnante, sous l'influence de ses études scientifiques et sous l'impact de ses déboires professionnels (universitaires, académiques). Il n'en a pas moins recherché un modèle sociologique capable de rendre compte de ce qu'il vivait. Qu'est-ce qui l'a poussé à écrire d'abord ces pamphlets grandioses plutôt que des études directes du régime social ? Un coup de génie, un talent rentré qui trouve sa forme ? Une verve débridée constante chez lui ? Tel qu'on a pu le voir en Occident, il est un profond pessimiste, mais du genre actif, rebelle. Ses constats bruts sont sans réplique, son point de départ est sur une morale et une psychologie qui lui font affirmer l'universelle misère et malice de l'homme livré à lui-même, naturellement capable de toutes les infamies possibles, petites et grandes. De ce fond nuisible et mauvais, seule la civilisation peut faire quelque chose d'utile, d'acceptable, et peut-être de bon. En somme, la civilisation est antinature, culture, et développe la morale, le droit, la personne, bref tout ce qui va à l'encontre des lois naturelles de la société, qui sont communautaristes, grégaires, et spontanées en tant que structures obligatoires. Tel est le cas du communisme de l'URSS, bien réel. Il faut élucider son cas de manière scientifique, et non par le dédain,

l'indignation, ou l'imagination. Comme tous les grands satiriques, il considère sa description plus fidèle à la vérité que toutes les homélies mensongères ou sincères qui se bornent à dénoncer.

Pour essayer de préciser les lois qui gouvernent l'existence des groupes sociaux, Zinoviev procède à une description tirée de l'état de choses réel en URSS, tel qu'il en a l'expérience. Il recourt à une formalisation qui pourtant ne prend guère la voie mathématico-logique, mais ressemble plutôt à un ensemble de préceptes, de formules axiomatiques, comme on en trouve dans les écrits de « caractères », par exemple La Rochefoucauld, La Bruyère, ou même Marc-Aurèle et les Stoïciens. C'est le livre d'un sage autant que d'un savant. Et pourtant on retrouve chez lui une orientation qui rappelle de grands sociologues libéraux de notre époque, Weber, Durkheim, Halwachs (*Morphologie sociale*). Il récuse Marx, dont la conception des classes et de la source des antagonismes sociaux ne peut pas, selon lui, s'appliquer au communisme de l'URSS ou d'autres pays. De ce point de vue, si contraire à celui des gens qui cherchent à expliquer les régimes communistes précisément par les méthodes d'analyse mises au point par Marx dans l'étude du capitalisme, il y a en effet à tirer les avantages d'une contre-épreuve. C'est cette contre-épreuve qu'il faut examiner de près.

Zinoviev souhaite appliquer des méthodes scientifiques à la sociologie. Pour lui, la sociologie doit être d'emblée formelle. En un sens, il applique les règles de Durkheim : le social ne découle que du social. Le social, c'est le collectif limité à deux aussi bien qu'étendu à de vastes ensembles. C'est pourquoi il ne s'intéresse pas aux structures sociales dans ce qu'elles ont d'économique, ou de politique, ou de national, racial, psychologique, etc... Ce qui compte, dans un régime qui est une collectivité volontairement organisée pour donner au collectif une priorité sur le personnel (sinon l'individuel), c'est l'articulation hiérarchique des différentes collectivités, avec toutes leurs conséquences sur le comportement des personnes.

Zinoviev développe pourtant des principes psychologiques comme base de jugement. C'est une psychologie du comportement, mais fondée sur un principe unique : la personne, qui est autonome et libre, se heurte aux déterminismes sociaux réducteurs. Elle a deux types de réponse : l'un consiste dans la dissidence.

Revenons par exemple sur la façon dont Zinoviev présente l'inégalité dans la production et la consommation (théorie de la satisfaction des besoins), telle que je l'ai relevée plus haut.

Zinoviev établit d'abord, conformément à sa théorie générale, que l'inégalité postulée, l'échange équivalent *entre l'individu et la société*,

c'est-à-dire entre l'effort individuel du travailleur et sa rémunération (son pouvoir d'usage et d'achat), ne fonctionne pas au titre d'une équivalence entre le travail personnel fourni (effort, temps) et la rémunération prévue pour ce statut quel que soit l'individu qui l'occupe et sa productivité. En fait, le salaire serait détaché du producteur individuel et rattaché au statut social qu'il occupe.

Cette conception comporte quelque chose de vrai, qui existe aussi bien chez nous pour diverses catégories, en particulier celles des fonctionnaires. Mais voyons comment Zinoviev établit plus généralement la non-équivalence dans l'échange de travail/produit, puisque l'équivalence directe n'existe pas.

Selon ses définitions, c'est cette non-équivalence dans la rétribution qui fonde l'exploitation. Mais selon quel mécanisme ? Ce serait en fonction d'un coefficient d'efficacité. Soit A et B, deux travailleurs salariés. Chacun fournit une dépense de travail (quelle qu'en soit la nature). Les deux termes du coefficient sont X, l'effort de travail, et Y, la rémunération (prévues par le statut de A et le statut de B).

En Occident, (système de classes de l'Occident capitaliste), pour A, $X = x$ et $Y = y$, x et y étant les salaires d'une fonction précise.

En URSS, (système communautaire de salariat) pour X' = $-1x$, et $Y = -2y$. La même appréciation peut être faite pour B, ... Y, Z, comme pour A.

C'est à dire qu'en URSS le travailleur dépense un effort de travail inférieur, et reçoit une rémunération plus inférieure encore qu'en Occident, pour une production semblable.

Cela signifie-t-il que le travailleur est moins exploité en Occident qu'en URSS ? Ce serait plutôt le contraire, estime Zinoviev.

En effet, selon lui, le *coefficient de rémunération* est Y sur X, soit y sur x en Occident, et $-2y$ sur $-1x$ en URSS.

Mais la valeur inverse X sur Y donne le *coefficient d'exploitation*, soit $1x$ sur $-2y$ en URSS, alors qu'en Occident il sera de x sur y c'est à dire plus élevé. Cela signifie qu'en Occident, la productivité est plus élevée, et par suite le degré d'exploitation plus élevé, ce qui pour Zinoviev est une caractéristique de *civilisation*, tout au moins si l'on donne au terme d'exploitation le sens d'un effort de production aux moindres frais, comme dans l'expression : « une exploitation agricole ou industrielle ». En URSS, la productivité du système social est nettement plus basse, mais du coup le degré d'exploitation est lui aussi inférieur.

Une pareille situation, selon Zinoviev, entraîne toutes sortes de correctifs relevés plus haut, mais conduit à une conclusion logique qui n'est pas sans intérêt : les relations de salariat dans le communisme réel ne

sont pas un progrès par rapport à ces relations dans le cadre capitaliste, bien que le degré d'exploitation y soit inférieur.

Ce constat peut paraître paradoxal. Pourtant, l'interprétation des faits est assez logique. Le taux de productivité indique le niveau d'exploitation. Or, en URSS, ce taux est relativement faible. Il est incapable, jusqu'à présent, de concurrencer, et encore moins de dépasser le taux de productivité des grands pays industriels capitalistes. Autrement dit, la plus-value relative est moins élevée en URSS qu'en Occident. Et cette situation constitue un handicap historique pour le régime.

C'est la hiérarchie sociale qui se préoccupe de remédier à cette déficience. Zinoviev estime que les sphères dirigeantes compensent la faible productivité par la multiplication des privilèges hiérarchisés du travail, de sorte qu'une hiérarchie des statuts en vienne à compléter, et même à supplanter la hiérarchie des revenus. C'est alors cette hiérarchie des statuts communautaires qui fossilise le régime, qui s'accommode du faible rendement général du travail et qui donne son caractère particulier, social plutôt qu'économique, à la formule dictatoriale du système. Celle-ci légalise en quelque sorte l'exploitation de tous par tous, ce qui signifie pratiquement l'exploitation mutuelle de l'ensemble des salariés, c'est-à-dire de la totalité de la population active.

C'est à cette conception que se ramènent toutes les caractéristiques du communisme réel qu'analyse Zinoviev. Les normes, les règles désormais établies, sont à son avis inéluctables dans le cas de communautés dont le fonctionnement est limité à elles-mêmes, et qui écartent les prérogatives, ou même les simples nécessités de la personne. De ce point de vue, les lois sociologiques sont plus fortes, plus contraignantes, que les lois économiques. Zinoviev répète à chaque page qu'il doit en être inévitablement ainsi dans toute société qui accorde la primauté au groupe, à la cellule communautaire. Dès que la personne s'efface, les classes sociales fondées sur des rapports et fonctions économiques cèdent la place à une hiérarchie de groupes définis par leur statut social et non par la fonction économique individuelle de leurs composants (propriété, travail, salaire).

Ce refus de critères économiques pour définir la racine d'une structure sociale (ou tout au moins pour apporter à cette définition des fondements solides) explique pourquoi Zinoviev estime que le régime communautaire devient stable, et durable indéfiniment. Cette stabilité ne provient pas seulement de ses composantes répressives, qui sont d'ailleurs considérables (*goulag*, emprisonnements, menaces, etc.), mais surtout du fonctionnement *normal* des communes de base, où chacun rivalise avec

chacun, surveille chacun, exploite chacun selon des règles communautaires que la population respecte et applique inévitablement. De sorte que cette société fonctionne sans antagonismes essentiels, sans fracture organique, sans *lutte de classes* proprement dites ; au point que Staline, selon Zinoviev, était plus populaire que Brejnev ! Il n'y a pas de dialectique de type marxiste qui puisse fonctionner en URSS, et les dissidences toujours possibles et réelles sont facilement absorbées par le pouvoir de tous contre tous. Le seul antagonisme qui puisse dominer le tout, c'est une hostilité du monde extérieur, de l'Occident. La menace de guerre est le seul obstacle possible.

On peut faire à Zinoviev toute une série d'objections : d'abord on constate que chaque citoyen n'est pas logé dans *une seule cellule* de la hiérarchie sociale des groupes. Il est inévitable que chacun appartienne à une multiplicité de cellules, c'est-à-dire à une multiplicité de statuts. C'est évidemment le cas pour l'appartenance locale (lieu de résidence obligatoire), puis pour l'affiliation syndicale, les groupements culturels, les communautés familiales, religieuses, les séjours de santé, de vacances, etc... Un même individu appartient inévitablement à plusieurs de ces groupements formels, et même à des groupes informels, des cercles d'amitiés, de relations, simultanés ou successifs. En Occident, cette multiplicité d'appartenances existe aussi. Elle y est même encouragée par une liberté d'association effective, réelle, qui ne parvient pourtant pas à effacer l'impact prédominant de l'appartenance à une catégorie économique déterminée. Il est vrai qu'en URSS, la généralisation du salariat d'Etat efface bien des traits des affiliations personnelles, et les rend même impossibles dans de très nombreux cas. Et il est vrai aussi qu'en Occident industriel le salariat devient un statut très majoritaire, mais qui n'empêche pas la liberté effective d'association, et même d'expression.

Cette multiplicité d'appartenances entraîne des rivalités et conflits, même dans le cas de l'URSS. Il est vrai que ces conflits ne s'actualisent pas, ne se règlent pas en Occident comme en URSS, mais ils existent toujours, et c'est cela qui marque tout régime social. Le régime russe est stable dans la mesure où il a maintenant une figure *organique*, dont on peut faire la théorie. Mais tous les régimes organiques finissent quand même par se dérégler sous l'effet de contradictions internes ou externes, qui sont d'ailleurs bien différentes de celles qui les ont créés.

Ensuite Zinoviev, lorsqu'il définit son coefficient d'exploitation, ne prend pas en compte le surplus produit, la plus-value en tant que telle, et il ne s'occupe que du rapport entre l'effort, la dépense de travail, et la rémunération, c'est à dire le salaire et les services joints. Mais il ne veut

pas considérer que ce rapport X sur Y est en relation avec un autre, qui est la partie du produit de l'effort qui n'est pas répartie sous forme de salaire, mais qui va dans les caisses de l'Etat comme plus-value socialisée, destinée à l'amortissement, aux investissements, au commerce extérieur, et au salaire social - (transferts pour la santé, l'enseignement, les retraites, etc...).

Or c'est justement, dans ces conditions, la redistribution de ce surplus qui devient le terrain des rivalités et luttes inter-individuelles, inter-groupes et même inter-statuts. Pour chercher à profiter au maximum des privilèges, il faut s'assurer un statut qui y donne droit, car en effet ce n'est pas seulement le fruit du salaire personnel. Mais le privilège, indépendamment de la personne qui en profite, doit être estimé en valeur dans la comptabilité de l'Etat, c'est à dire en coût et en prix, c'est à dire en définitive en modalité d'utilisation d'une plus-value. Or, de cela, Zinoviev n'en parle pas. Selon lui, les règles de la vie communautaire suffisent à expliquer à la fois la stabilité du régime, et l'acceptation que cela suppose d'une sorte d'esclavage. Pour lui les paramètres économiques ne jouent qu'un rôle dérivé, tout à fait secondaire, qui se marque d'ailleurs surtout par la pénurie de biens de consommation.

Zinoviev estime en définitive que toute la structure du « communisme réel » explique son besoin d'expansion mondiale, qu'aucune force sociale intérieure n'est capable de contrecarrer. « Objectivement, dit-il, indépendamment de la volonté et du désir de chacun, le pays a intérêt à ce qu'il y ait des troubles et des conflits dans le monde, il a intérêt à conquérir de nouveaux territoires afin de se procurer des produits alimentaires et des marchés pour écouler sa mauvaise production. Seules, ses immenses ressources naturelles, la résignation de sa population à un faible niveau de vie, l'exploitation de ses alliés, ses rapports avantageux avec les autres pays du monde, la spéculation sur les difficultés de l'Occident et l'aide directe des pays occidentaux, sauvent l'Union Soviétique d'une crise économique grandiose. Mais l'essentiel de tous ces facteurs reste l'aide de l'Occident. On peut dire sans exagération que l'Occident sauve et nourrit lui-même son fossoyeur potentiel ».

« Pour parler concrètement, la perspective future la plus probable c'est *la lutte entre pays communistes et non communistes, la lutte entre les pays communistes eux-mêmes, la lutte au sein des pays communistes, bref la lutte de tous contre tous*. Il n'y a jamais eu et il n'y aura jamais de société idéale et l'Etat idéal pour tous. La prospérité actuelle de l'Occident est un zig-zag fortuit et provisoire de l'histoire ».

Zinoviev estime donc qu'il est impossible de créer en URSS un

mouvement de masse hostile au pouvoir du parti et affirme en même temps que le pouvoir se prépare à étendre son régime sur toute la planète. Pourtant les faits ne concordent pas tous avec cette perspective. Quels que soient ses mobiles, en effet, il est évident que le pouvoir soviétique (ou plutôt russe) est prêt à profiter de tous les déséquilibres sociaux et politiques qui se produisent dans le monde ; il est aussi vrai qu'il fait de son mieux pour provoquer et étendre ces déséquilibres, jusqu'au risque de guerres généralisées à partir de foyers ici et là. Il est encore vrai que les puissances capitalistes agissent de même à l'encontre de l'URSS. Mais il est aussi réel que les uns et les autres ne sont conduits à ces préparatifs qu'en fonction de leur crainte mutuelle d'être agressés de façon plus ou moins radicale, qui les maintient dans une sorte de défensive et alerte constante. C'est que ces régimes sont tous aux prises avec des rébellions constantes à l'intérieur même de leurs limites de souveraineté ou d'alliances. Les chefs du parti dominant de l'URSS sont sans doute moins assurés que Zinoviev de la stabilité de leur société, et tout à fait certains de l'infidélité potentielle de leurs alliés, sans parler de l'hostilité déclarée de certains de leurs amis mais d'hier, comme la Chine ou l'Albanie.

La résistance populaire de la Pologne révèle que ces déchirements du « camp socialiste » prennent décidément une tournure qui présage aussi des rébellions actives, même si elles sont « réformistes », dans des univers que Zinoviev estime stables par essence. Dans le monde d'aujourd'hui unifié par de nombreux réseaux de contraintes, par des symétries ou des homologues croissantes entre tous les adversaires en lice, on ne peut pas plus qu'hier imaginer que les heurts nationaux et impériaux ne soient pas commandés en dernier ressort par de profondes scissions sociales intérieures, que les uns et les autres s'efforcent sans cesse de colmater. Cette situation est plus apparente dans les régimes d'origine capitaliste qui admettent une pluralité légale d'initiatives et de contestation, mais elle est encore plus évidente dans ces immenses territoires, l'Afrique en tête, qui viennent tout juste de s'évader du statut colonial.⁴

Ces perspectives supposent une vue probabiliste que Zinoviev n'accepte pas, car il est dominé par une logique formelle implacable. Faiblesse qui ne retire cependant rien à la vérité de ses analyses, même si elle en limite la portée.

CHAPITRE IX

FAUT-IL REDEFINIR LES CATEGORIES ECONOMIQUES ?

Les critiques de la tradition marxiste, tout autant que les commentaires sur l'œuvre de Marx lui-même, ont conduit au cours des dernières décennies à tenter une nouvelle évaluation de leur validité pour notre présent, et plus encore pour notre avenir.

Parmi les tentatives les plus sérieuses, je note la publication récente en Italie d'essais dus à un groupe de mathématiciens préoccupés de « la validité analytique des catégories marxiennes »⁵. L'emploi du qualificatif « marxien » indique ici le souhait de traiter de ce que Marx lui-même a écrit ou fait, plutôt que de ce que ses héritiers « marxistes » en ont fait. Mais on peut tout de même se demander d'abord ce qu'est la réalité sociale dont les « marxistes » prétendent avoir en quelque sorte un monopole, à savoir l'expérience réelle d'Etats immenses comme l'URSS et la Chine. Et du même coup s'interroger sur les transformations subies par le capitalisme classique dont Marx a été le critique le plus radical. En effet, ce qui compte avant tout de nos jours, ce n'est pas ce que Marx a dit dans sa critique des modalités analytiques du fonctionnement d'un régime capitaliste théorique, mais le prolongement de cette critique dans le cas du socialisme d'Etat. Et dans ce cas on est conduit, pour commencer et pour finir, à examiner la méthode et les catégories de base. Qu'est-ce qu'un facteur technique ? Qu'est-ce qu'une transformation ? Est-il vrai qu'une valeur se transforme en prix (et l'inverse) ? Tout cela doit être réexaminé, et aboutir à des définitions valables, avant que l'on en vienne à décrire le mouvement des « valeurs » dans des circuits. Autrement, on peut commenter indéfiniment, en suggérant diverses formules mathématiques, de ce que Marx a écrit, sans faire avancer la ou les questions d'un pas. Telle est l'erreur essentielle des marxistes modernes, qui ne font qu'apporter des nuances à ce que Marx a écrit sur la critique du capitalisme de son temps sans nous éclairer sur l'économie mondiale

d'aujourd'hui.

Certes, l'emploi des mathématiques modernes ou plutôt de certaines parties des mathématiques, vaut mieux que ce qui chez Marx n'était guère qu'une pseudo-algèbre, tandis que déjà chez Quesnay, Ricardo et même Petty, on trouvait les prodromes d'un emploi matriciel et topologique. Et Walras introduisit en son temps de vraies équations. Ensuite s'est répandu l'usage du calcul des probabilités et de la statistique. Mais tous ces moyens d'analyse sont utilisés en désordre, sans cohérence, et toujours ramenés à l'état de choses du temps de Marx. C'est pourquoi j'estime qu'il faut revenir au préalable de ces méthodes, c'est-à-dire : 1. à la définition de catégories qui puissent servir à l'établissement d'axiomes, 2. à la critique des données élaborées et chiffrées par les Etats et administrations nationales et internationales d'aujourd'hui.

Première question : de quel genre de *valeur* parle-t-on ? A vrai dire, le terme de valeur s'emploie dans de nombreux sens particuliers liés à des actes ou des objets. C'est ce qui fait que le terme de valeur est contraint à s'identifier à des sens diversifiés, et si l'on parle de valeur au sens général, alors *la valeur est le sens en général*. Ce qui nous renvoie à la définition du sens comme abstraction ou *Begriff*. La difficulté devient ainsi épistémologique et nous éloigne de l'économie.

On peut évidemment discuter pour savoir s'il est utile de disposer d'une notion théorique de la valeur pour se servir légitimement du terme en économie. De nombreux économistes ont posé la question d'une façon empirique, qui reste valable dans ces limites. Pourtant elle est posée dans le cas où tout sens de valeur, dans un cadre économique, est exclu en principe des rapports économiques réels (URSS, Socialisme). En effet la doctrine officielle du socialisme d'Etat édicte qu'il n'y a pas création de plus-value ou survaleur dans ce régime ; il n'y a donc plus de valeur d'échange ; tout au plus de la valeur d'usage, mais non introduite dans le cycle productif, à la rigueur liée à des considérations techniques et hédonistes. De ce point de vue, il n'existe pas non plus de valeur-travail, comme fondement de l'équilibre social, de l'exploitation et du calcul économique.

Examinons donc cette notion du double point de vue de l'économie russe et occidentale et posons-nous une question préalable. La valeur, quelle que soit sa définition adoptée, peut-elle être considérée comme une *catégorie*, au sens à la fois hégélien et aristotélicien où Marx l'emploie ? En somme, l'analyse a-t-elle besoin de l'emploi de *catégories* ; et celles-ci, supposées ou admises, ont-elles un statut formel ou/et réel ? Et, dans ce cas comme dans l'autre, quel est le type de *transformation* qui permet de

passer d'une catégorie à une autre, ou d'en associer une à une autre, ou d'en confronter une à une autre. Chez Aristote, ou même chez Hegel, le passage d'une catégorie à l'autre est décrit par une articulation que l'on peut ramener à une hiérarchie (logique séquentielle). Dans le Y-King, il s'agit d'une relation matricielle. Mais chez Marx ? J'ai déjà noté tous les termes romantiques et même quasi-mystiques par lesquels il exprime cette « transformation ». Pour y échapper, les marxologues actuels ont recours à des expressions mathématiques qui ont pour condition d'application le recours à des « réductions » et conditions de calcul qui éloignent de l'empirisme requis. Leur validité n'existe qu'au niveau des conditions expresses du calcul mathématique : système d'équations, matrices, etc...

Voyons d'abord le vocabulaire et les références de Marx lorsqu'il se sert du terme *catégorie* dans *Le Capital*. Dans le Livre 1 :

1. « Les *catégories* de l'économie bourgeoise sont des formes de l'intellect qui ont une vérité objective en tant qu'elles reflètent des rapports sociaux réels, mais ces rapports n'appartiennent qu'à cette époque historique déterminée, où la production marchande est le mode de production social. »

2. « Les catégories économiques que nous avons considérées auparavant portent aussi un cachet historique. Certaines conditions historiques déterminées sont impliquées dans l'être des produits comme marchandises ».

Dans le Livre II :

3. « Le seul progrès fait par A. Smith, c'est de généraliser les catégories. Il ne s'agit plus, chez lui, d'une forme spéciale du capital, le capital du fermier, mais de n'importe quelle forme de capital productif ».

4. « Il ne s'agit pas ici de définitions sous lesquelles on classerait les choses, mais de fonctions déterminées, qui s'expriment par des catégories déterminées ».

Dans le Livre III :

5. « La catégorie du coût de production (*Kostpreis*) n'a rien de commun ni avec la formation de la valeur de la marchandise, ni avec le procès de mise en valeur du capital (...) Nous verrons cependant dans le cours de notre étude qu'en économie capitaliste le coût de production prend l'aspect trompeur d'une catégorie de la production de la valeur ».

6. « Les catégories les plus simples du mode de production capitaliste (...), la marchandise et l'argent. »

On n'en sait guère plus à travers tout le *Capital*, où la méthode n'est jamais explicite. A quoi on pourrait répondre que cela n'a guère d'importance, et qu'il suffit de prendre ce terme de *catégorie* dans un sens

simple, évident, pratique : une caractéristique qui fonde la généralité d'un terme analytique. Pourtant, comme Marx utilise le terme de catégorie à titre d'équivalent du concept (*Begriff*) hégélien, mais en fait plutôt dans le sens de Kant, il faut y voir de plus près. Et Kant dit expressément que ce qu'il appelle les concepts purs de l'entendement, il les nommera « d'après Aristote, des Catégories, puisque notre dessein est, dans son origine, tout à fait identique au sien, quoiqu'il s'en éloigne beaucoup dans sa réalisation ». Ensuite, c'est Hegel qui butera sur les catégories en même temps que sur les antinomies kantienne, dont il fera ses contradictions dialectiques que Marx, à son tour, renversera dans un sens matérialiste. Finalement, c'est dans le flou que Marx fera jouer ses propres *catégories*. Il admettra sans trop discuter qu'elles existent formellement en tant que *objektiven gedankenformen*, (formes de pensée objectives) mais empiriquement comme structures déterminées historiquement et économiquement. Dès lors, le point difficile, ce sera la « transformation » des unes dans les autres, en particulier dans celles qui se trouveraient, en fin de compte, à la base d'une société socialiste.

Exemple : la « transformation » du salaire, ou du salariat, comme catégorie historique et même formelle, en une catégorie de type analogue mais différent. Prenons ce qu'en dit un membre du Parti Communiste italien, rédacteur économique à *l'Unità*, dans une brochure assez révélatrice (R. Stefanelli, *Il dominio del salario. Vecchi e nuovi strumenti di governo sociale*, 1982.) : « Le salaire est explicitement une partie du revenu attribué individuellement et collectivement aux travailleurs. Ce revenu est complété par l'attribution de biens (tels que les logements), des services, des répartitions à terme (prévoyance). Le seul élément qui n'est pas mis en évidence est l'effet de *restitution* : les impôts payés par les travailleurs ne sont pas comptabilisés de façon à donner une dimension nette des flux. Mais la difficulté de délimiter cette évaluation nette provient de l'approche globaliste : en incluant dans les effets de revenu une série de prestations sociales, qui sont destinées également à des non-travailleurs (ou même qui sont réparties aux travailleurs selon des critères politiques) on ne comprend plus où finit le travailleur et où commence le citoyen ; où s'exprime la rémunération du travail et où, au contraire, survient l'assistance.

« Nous affrontons un fondement idéologique « l'Etat des travailleurs » - dans lequel cette distinction n'est pas toujours nécessaire. Là où tous travaillent (par hypothèse), personne ne peut s'attribuer (par hypothèse) des revenus aux dépens d'un autre. Mais il est important de noter cet effet d'obscurcissement sur les flux de revenus dérivant d'une approche

globaliste, pour en tenir compte lorsqu'une approche analogue est proposée dans un pays capitaliste, dont l'économie est proposée sur d'autres présupposés idéologiques. Là, les flux d'assistance ne peuvent converger - même par hypothèse - en formant un revenu global « du travail ». Il faut distinguer correctement les sujets et les formes des revenus attribués à chacun. Si l'approche globaliste semble obscurcir la réalité même dans un pays dans lequel « tous sont les travailleurs », son illégitimité - économique - n'a aucune base, même idéologique, dans un pays comme l'Italie ou dans quelque autre économie capitaliste.

« Si l'on considère le plan soviétique, la seconde constante que l'on rencontre est l'échelonnement des paiements monétaires et fonds de consommation (en faveur des seconds), et dans les revenus monétaires entre salaires et autres revenus (en faveur de ces derniers). Le salaire monétaire présente une croissance toujours moindre par rapport à la productivité que les autres formes d'attribution, directe ou indirecte, du revenu. Cette constante du plan soviétique résulte d'un choix explicite. On soutient que de cette façon deviennent privilégiés :

1. Les besoins sociaux prioritaires, comme l'éducation, l'entretien des inaptes, l'amélioration de l'ambiance et, par suite, la culture ;

2. La forme collective des consommations, quasi-identifiée au progrès vers les formes socialistes, ou plus tard communistes, de la vie sociale. L'énoncé de ces objectifs ne devrait pas empêcher, répétons-le, une vérification plus précise des attributions de revenu. Il peut se faire que la primauté de formes distributives révolte le citoyen comme le travailleur en ce que ces différenciations entraînent des situations de pseudo-appartenance à la catégorie des travailleurs. La séparation des flux de revenu s'opère en pratique selon les objectifs (habitation, retraites, consommations collectives) et l'accès à ces objectifs est alors réglé par l'instance politique, c'est à dire d'une façon beaucoup plus arbitraire que lorsqu'il s'est attribué à une situation de travail professionnel.

« ... Pourquoi le salaire ne pourrait-il pas être utilisé *directement* comme véhicule pour la réalisation de fins déterminées de socialisation - mais dans ce cas sous le contrôle des travailleurs, comme gestionnaires directs de cette forme de revenu ? Cette question est aussi légitime dans un système du genre soviétique. Des fractions du salaire peuvent être transformées par les travailleurs eux-mêmes qui les perçoivent soit en fonds sociaux, soit en consommations collectives, soit en investissements sous la forme de l'autogestion. La finalisation sociale, non corporative, et les formes mêmes du réemploi peuvent être prédéterminées par des dispositions centralisées obligatoires (lois). On ne théorise pas ainsi la

spontanéité des travailleurs, mais sa capacité de promouvoir un système de gestions économiques socialisées, et de les gérer de façon à combiner l'intérêt individuel et l'intérêt général. »

« La présence d'éléments de micro-capitalisme dans un système à dominance des rapports socialistes est en accord avec la théorie. Au contraire ne sont pas en accord les tendances à supprimer par voie administrative cette coprésence. L'articulation des systèmes, y compris le capitaliste, sous forme pré-mature et parallèle, a une fonction importante en ce qu'elle permet à des couches sociales qui se trouvent au niveau de développement les plus divers, de participer à la construction du « système central » sans être contraintes à une homogénéité non partagée.

Notre thème n'est pourtant pas la justification des formes précapitalistes ou quasi-socialistes, mais la recherche d'une cohérence nouvelle entre intérêt individuel du travailleur, exprimé surtout dans le salaire, et développement social. La réponse selon laquelle l'épargne du travailleur dans un pays socialiste grandit par suite de l'insuffisance des biens acquérables, ou de la survivance d'économies marginales, est faible en ce qu'elle généralise un phénomène temporaire et contradictoire. En effet, l'abondance des biens nécessiterait une répartition différente de la comptabilité dans le plan, et par suite une réduction des salaires comme masse, les autres conditions étant arrêtées. En outre, cette abondance ne pourrait que restituer un certain degré d' « initiative consommatrice » à la masse des travailleurs, mais en niant encore leur initiative dans le domaine de la production.

Il est préférable de commencer en admettant que les différentiels salariaux peuvent être plus rationnels, mais continuent à exister ; et que le commerce privé et autres procédures non-socialistes continuent à exister, sans entrer en conflit avec la tendance fondamentale. Par suite, il se forme une épargne, provenant du revenu du travail ou d'autre activité, et le choix sera de le canaliser dans une ou plusieurs institutions de dépôt ou bien de rendre la capacité d'initiative économique aux travailleurs dans le domaine de la production ».

« Le problème des sociétés à tendance socialiste est identique à celui du capitalisme évolué. La domination sur le salaire n'a pas été complète. La programmation et le plan, quelles que soient leurs tentatives de pousser les formes actuelles de domination à un degré supérieur, sans modifier leurs contenus et modes d'opération, ne font que rendre encore plus rigides les structures économiques. Le débouché de cette situation suppose la recherche d'une insertion des travailleurs dans les mécanismes de promotion et de gestion des investissements », ce que l'on peut appeler

aujourd'hui autogestion.

J'ai cité très au long cet auteur parce qu'il révèle l'impasse où se trouve l'analyse (d'origine stalinienne) de la signification des salaires en URSS, et par suite de la catégorie fondamentale du vocabulaire de Marx : la plus-value, quelle que soit son origine. On constate d'abord que Stefanelli discute des transformations du salaire sans rien dire de celles de la plus-value. Il prend les données que j'ai déjà examinées il y a plus de vingt ans (dans *Le salaire socialiste*, chapitre sur « la dissolution du salariat ») et qui sont aujourd'hui à la mode chez les sociologies et économistes, mais se borne à la description de surface, phénoménologique, du « salaire social », des transferts, des revenus qui n'ont pas pour source le travail mais les statuts hors travail (famille, santé, éducation, loisirs, etc...) Aujourd'hui, tout cela est amplement décrit par tout le monde. En URSS (pays socialiste selon lui) le salariat présente ces mêmes formes que le capital engendre déjà dans son propre régime, à ceci près que le pouvoir politique soviétique peut - (pourrait) - leur donner un caractère pleinement socialiste en y facilitant ou instaurant une certaine dose d'autogestion, d'intervention directe des salariés dans la gestion du produit qui deviendra leur revenu global. Il fait l'impasse, toutefois, sur les pratiques réelles du pouvoir. Il suffirait, dit-il, que le plan, ne soit plus coercitif, car la coercition équivaut à un pouvoir qui ressemble en somme à celui du capital, même s'il s'exerce en l'absence d'une classe bourgeoise (capitaliste), mais par le biais d'une bureaucratie. Bref le socialisme, c'est le capitalisme dans ses formes nouvelles où l'ancien salariat se désagrège au profit de « revenus » dont il serait préférable de laisser la détermination aux intéressés eux-mêmes, c'est-à-dire aux travailleurs, citoyens autant que salariés (formules plus ou moins reprises par le régime Mitterrand et tous les « socialismes d'Etat » répandus sur les cinq continents.)

Mais que devient ce début d'analyse si l'on se rappelle que si le salaire se *transforme*, il faut que la plus-value qui y est liée par principe se transforme elle aussi ? Mais en quoi, et comment ? Là-dessus, *motus* chez les commentateurs. En URSS, il suffit de la dissimuler sous l'expression de « fonds d'accumulation ».

Selon Marx, la plus-value (*Mehrwert* = survaleur) est du travail « non-payé », c'est-à-dire non rétribué par le salaire ni autrement. De sorte que c'est le rapport entre ce travail non-payé (pv) et le travail payé (salaire) qui donne le *taux d'exploitation*. Ce raisonnement est valable dans le cas où l'on ne considère que les *catégories* de plus-value et de salaire. Mais qu'en est-il lorsque ces catégories se transforment (même si on laisse de côté les raisons de cette transformation) ? Cette situation conduit à se demander ce

que signifie : travail *non-payé*.

Dans l'économie d'aujourd'hui (capitalisme semi-étatisée, ou socialisme d'Etat), *non-payé* signifie que le salaire ne couvre pas (ne s'échange pas avec) la valeur total du travail exécuté pour l'employeur, privé ou public. S'agit-il alors de travail *gratuit* ? Non, puisque cette fraction « non payée » d'un travail est, tout de même considérée comme élément fondamental de la valeur d'échange, sous forme de profit que Marx appelle survaleur. Certaines formes de travail imposé (réquisitions ou volontariat) existent aussi dans le socialisme d'Etat, et d'autre part une grande partie du travail domestique, ou de charges de loisir, ne sont pas non plus rétribuées. Toutefois ces formes ne sont pas constitutives d'une plus-value réalisée sur le marché. En outre, une grande partie du travail « gratuit » est couverte par une sorte de rétribution qui n'est pas directement liée au travail salarié (transferts sociaux, Sécurité Sociale, etc), ce qui conduit à se demander de quelle nature est le « salaire social ». Et, plus généralement, ces questions conduisent à une analyse nouvelle du mécanisme de transformation qui joue dans cette « dissolution » du salariat. La formation de $x + x$ devient-elle le $x \rightarrow x'$ que recherchait Marx ? D'où provient aujourd'hui la survaleur ? En bref la *catégorie* du salariat classique est-elle encore significative ? Et si non, en quoi doit-elle être modifiée ? Toutes ces questions débordent le champ de l'analyse de Stefanelli à laquelle je me réfère.

Pourtant Stefanelli lui-même n'emploie pas, pour mentionner le régime économique et social de l'URSS, les expressions en usage dans ce régime, qui sont : les *fonds de consommation* (salaires), les *fonds sociaux* (assurances sociales), et les *fonds d'accumulation* (profit). En quoi ces changements de vocabulaire correspondent-ils à une « transformation » de catégories, et si c'est le cas, quel est le mécanisme de cette transformation ? S'agit-il de nouvelles *catégories* ? Et dans ce cas, que signifient exactement ces catégories ? Allons plus loin : faut-il encore admettre que l'éclaircissement et la critique de l'économie relèvent de *catégories* à proprement parler ? Ne pourrait-on pas se contenter de ce qui peut s'appeler des *principes* ? Des principes qui ne seraient peut-être pas ceux qui, d'un point de vue mathématique, permettent de déduire d'axiomes une suite de théorèmes vérifiés, mais s'adapteraient à une dialectique dont certains processus et circuits logiques peuvent fournir l'exemple ?

De ce point de vue, les formules mathématiques présentées par les chercheurs italiens ne sont pas satisfaisantes. En elles-mêmes, bien entendu, elles conservent la validité qui est la leur dans le cadre purement

mathématique. Les auteurs italiens, par exemple, utilisent le calcul matriciel, les processus itératifs, les chaînes de Markov, etc... en les appliquant aux schémas de Marx concernant la « transformation » des valeurs en prix. Mais la question n'est pas résolue pour autant. En effet, ces procédés sont-ils des transformations *formelles* ? Sinon, que signifie le point de départ : les *valeurs* ? Les auteurs s'en tiennent aux « définitions » de Marx : la valeur génératrice de toutes les autres, c'est le *travail*, qu'ils appellent « travail abstrait » ; mais les procédés utilisés n'expliquent pas pourquoi (ou plutôt comment) ce travail abstrait devient un prix de toutes les marchandises (objets échangés), y compris le travail concret (salaire). On en revient alors, au-delà des formules mathématiques, aux types de circuits logiques ; et dans ce cas, sur la base des structures empiriques de l'économie mondiale d'aujourd'hui, on doit en venir à une redéfinition des fameuses valeurs (d'où mes thèses et celles de Lagausie). L'objection objective est alors fournie par les essais infructueux (en URSS comme ailleurs) pour définir la valeur-travail par le calcul, de façon directe (travaux du CNRS et de Hollard, en particulier).

Pour progresser à partir de là, on peut mieux comprendre pourquoi l'analyse doit partir aujourd'hui non de la valeur, mais du salaire tel qu'il est défini en monnaie et en prestations. Dans cette perspective, les marxistes mathématiciens italiens n'apportent rien de neuf. Les études de Garegnani, Vicarelli, Nuti, Cini, Panizza sont d'ailleurs publiées avec le sous-titre « Sur la valeur dite analytique des catégories marxiennes », et en effet, derrière les formules mathématiques, ce sont les catégories définies par Marx qui sont mises en cause, plutôt que les rapports, relations ou grandeurs. En outre, leur préoccupation est en effet de savoir si les catégories telles que valeur, plus-value, travail abstrait, etc... sont encore valides telles que Marx les concevait, et compatibles avec une formulation mathématique. Mais ils ne cherchent pas à les confronter aux réalités empiriques qui sont celles de nos jours, ni ne se demandent si ce ne serait pas la méthode impliquée par ces réalités qui nécessite un dépassement du *Capital* lui-même. Et, comme je l'ai déjà noté, le phénomène empirique majeur de notre époque, c'est l'URSS, le système soviétique, qui apparaît comme contenu en latence dans le capitalisme international d'aujourd'hui. De ce point de vue, le livre de Stefanelli est plus intéressant que le leur, car il se fonde sur les transformations subies récemment par les rapports de salariat, de salaire.

Lagausie a essayé, comme je l'ai rappelé, et comme il y revient dans un article récent⁶, de développer une critique des catégories marxiennes dans le sens où je me suis engagé dans *Le Nouveau Léviathan*, ce qui conduit à

douter de la validité des thèmes de « valeur-travail », avec tout ce qui s'en suit, en particulier dans les rapports sociaux du Socialisme d'Etat. Il confronte les catégories en cause avec les réalités du capitalisme et du socialisme d'Etat contemporain, et en conclut qu'il faut élaborer une nouvelle *méthodologie*, en dépassant Marx plutôt qu'en lui mettant des « habits neufs », ou en niant simplement sa profondeur, l'exactitude ou la portée de ses analyses - dont le défaut, en fin de compte, est d'avoir trop utilisé, à son corps défendant sans doute, les catégories de Hegel.

Ces ouvrages italiens ont pourtant un mérite. L'honnêteté mathématique pousse les auteurs à établir, même si c'est pour le regretter, tout le vide qui subsiste entre les formules algébriques et le langage flou et ratiocinant de Marx, lié à ses axiomes venus de Hegel et de Ricardo. Au point de préférer leurs schèmes de calculs à ceux que Marx présentait grossièrement (comme je l'ai montré dans *Sociologie et Logique*, 1982) ; en somme à prétendre qu'à certaines réductions mathématiques près, les formulations marxiennes restent vraies, mais mal comprises parce que les choses se sont compliquées. Cependant, cette vue ne s'applique qu'à l'analyse des Etats capitalistes. Lagausie, lui, suit une démarche différente, qui est la mienne. Il constate d'abord ce que sont les relations économiques, techniques, et sociales dans le capitalisme d'aujourd'hui comme dans le socialisme d'Etat instauré en URSS, Chine, etc... Et il en conclut que certains postulats essentiels chez Marx peuvent être laissés de côté, que d'autres s'avèrent faux (inefficaces), que d'autres doivent être élaborés, et qu'ensuite seulement il faudra mettre au point les instruments logico-mathématiques capables de rendre compte des réalités présentes. Selon cette démarche, ce n'est pas « la » marchandise qui devient le pivot de l'analyse, mais le travail-salaire, d'où tout découle, comme je l'ai fait précisément dans *Le Salaire socialiste*. Dans ce cas, la poussière et variété des marchandises en général peut s'expliquer par les nouvelles conditions du travail et du salariat.

On peut alors se demander, en effet, quelle est la validité *opératoire* de la valeur-travail, et celle du salaire qui en est inséparable, et par conséquent aussi celle de plus-value. Si l'on considère ces termes comme des *catégories*, fondements d'une critique de l'économie politique, encore faut-il s'assurer de ce que devient aujourd'hui le salariat à *l'échelle mondiale*. Il y a un siècle, le salariat était une nouveauté, comme système de rémunération du travail, qui prenait son essor en Europe, et particulièrement en Grande-Bretagne, dont Marx fait le parangon du système capitaliste mondial. Mais un siècle plus tard ce système connaît un développement d'une tout autre ampleur : d'abord une extension à tous les

Etats de la planète ; ensuite trois types de formes qui altèrent profondément le modèle qui inspirait la « critique de l'économie politique » de Marx. 1. Les transformations intervenues par le biais de l'étatisation capitaliste ou semi-socialiste ; 2. la planification des masses salariales dans le socialisme d'Etat (qui substitue le « fonds de consommation » au terme salaire) ; 3. Le blocage du rapport salarial dans les régions décolonisées (Afrique, Moyen-Orient, Asie du Sud-Est, Amérique Latine). Ces trois modifications, d'ampleur historique, sont sujettes à de très nombreuses spécifications, fonctionnelles ou locales. Dans l'ensemble, loin de contribuer à une unification de l'intérêt des salariés du monde entier, cette situation conduit à une segmentation ou parcellisation des groupes ou classes de salariés qui dans certains cas va jusqu'à une forme nouvelle d'exploitation des uns par les autres, mutuelle. C'est justement cette situation qui nous amène aujourd'hui à envisager une *catégorie* nouvelle de revenus, de « pouvoir d'achat », qu'il devient de plus en plus nécessaire de considérer comme pivot de l'analyse.

On pourrait peut-être appeler *entretien* cette fonction générale - une *catégorie* - qui se différencie en rémunération directe du travail, et en services publics ou privés, en assurances et allocations, ce qu'on appelait naguère « en nature ».

Mais, en définitive, l'économie sociale a-t-elle besoin de *catégories* ? Ne peut-elle s'en passer ? Ou faut-il se contenter, comme je le crois, soit de « principes », soit d'axiomes s'il s'agit de calculs partiels ?

En somme, réviser ou étendre certaines dénominations. Par exemple la *propriété*. Laissons de côté sa polysémie française, évitée en allemand (où l'on distingue *Eigenschaft* et *Eigentum*). Les définitions juridiques, celles du droit, restent primordiales. Rousseau y a buté, comme Hobbes. Le prédicat « social » la rend encore plus confuse. Généralement, c'est la *capacité de disposer*, de contraindre une action sur quelque chose, ou une abstention sur quelque chose, selon certaines règles (Code Napoléon). Cette capacité se démultiplie en une infinité de situations, circonstances et rapports depuis les plus générales jusqu'aux plus particulières, qui sont définies dans le *droit*, la juridiction. Et la plus vaste est celle de *l'Etat*, qui est loin d'être une collectivité ou une association quelconque. Peut-on alors affirmer que la propriété d'Etat est une catégorie fondamentale, au point de caractériser l'ensemble des rapports sociaux, ceux d'un régime socialiste présumé ? Comme on sait, telle est la thèse, prétendue marxiste, des communistes (staliniens) d'URSS et d'ailleurs. Selon eux, tout ce qui relève de la propriété d'Etat est socialiste, sauf les régimes qui combinent la propriété d'Etat et la propriété privée, notamment en ce qui concerne la

terre et l'appareil productif ou non. Mais ce qui manque dans cette affirmation, c'est la logique de deux dispositifs essentiels : l'un concerne le travail humain, et l'autre est celui de la représentation humaine de l'Etat (délégation).

Examinons ce qui concerne le travail. Il est admis, formellement, que l'individu humain, comme corps constitué, ne peut être entièrement possédé comme tel ni par un ni par plusieurs individus. L'Etat pas plus que les particuliers, ne peut-être *propriétaire* de l'être humain complet (sauf dans deux cas, d'ailleurs significatifs : dans la détention pénale, et dans l'armée, en certaines situations). Cela ne signifie pas que l'homme et la femme, comme personnes, soient entièrement libres. Dans l'Antiquité gréco-romaine, les esclaves et les libres constituaient deux catégories, juridiquement hétérogènes, qui ont d'ailleurs eu beaucoup de mal à disparaître dans la féodalité, et même dans le capitalisme. Mais dans le monde moderne la propriété de l'individu entier, pendant tout le temps de sa vie, s'est transformée dans la nécessité de n'aliéner que *l'activité* du corps, et non le corps lui-même, c'est-à-dire le travail pour un temps déterminé. La compensation de cette activité, c'est le salaire, c'est le régime du salariat. Le salariat pouvait être considéré comme une catégorie, et le salaire est une matérialisation. Mais voilà que cette matérialisation change de forme, sous plusieurs aspects, au point de s'étendre à une forme nouvelle, qui est peut-être à son tour une catégorie fondamentale, celle de *l'entretien*. Quantitativement, les rapports de salariat se sont étendus dans certains pays à 80-90 % de la population active, et mondialement, le salariat couvre maintenant un ensemble humain qui s'est multiplié de quelque cent fois. Tous les emplois, toutes les professions et métiers sont susceptibles d'être salariés, et le deviennent en effet peu à peu. Le salaire n'est pas seulement réservé à certains emplois délimités. D'où résulte ce qu'on appelle une *fragmentation* de l'ensemble des salariés, qui revêt des formes variées, notamment sous forme de *statuts*. Qualitativement, le statut salarié en vient à se mêler, ou se confondre, avec le statut civique, administratif et technique, au point que le gouvernement Mitterand, par exemple, qui se prétend socialiste, vise à établir une *citoyenneté du travail*. Qui l'emporte alors, dans chacun, du citoyen ou du travailleur ? C'est l'Etat qui en décidera.

On en vient ainsi à affronter ce pouvoir énorme de l'Etat qui n'est plus l'effet d'une *délégation* renouvelable, mais à la limite (URSS), le privilège de partis, puis d'un seul parti, qui devient permanent. Sous cette forme, l'Etat exprime enfin une domination sans partage, comme gouvernement des statuts et des modes de salariat qui en dépendent. Ce processus prend

toute son extension du fait que les assurances sociales diverses et les transferts de fonds qui y sont liés, en sont venus à couvrir non seulement l'entretien des besoins élémentaires (santé, éducation, retraite), mais ceux du temps prétendu libre (loisirs, culture, etc...), de sorte que la citoyenneté du travail rejoint celle que l'Etat garantit et fossilise pour les autres mode de vie. Nous passons ainsi à la catégorie de *l'entretien administratif généralisé*, dont le travail direct n'est qu'une partie, même si elle est essentielle. Comme on le voit, la catégorie de *propriété* est elle-même transformée dans cette *disponibilité* de chacun envers chacun, qui implique aussi une *dépendance mutuelle*.

Le trouble qu'apporte cette évolution dans l'emploi des notions et catégories classiques de l'économie est très visible. En URSS, le parti-Etat y répond par un simple changement de dénominations, l'interdiction de la critique et la répression des dissidences. Toutefois, et voilà le point essentiel, même ce régime arbitraire et arbitral doit reposer sur un mode quelconque d'exploitation et sur un certain type de propriété. La citoyenneté repose sur l'allégeance à un Etat, ici représenté constitutionnellement par un seul parti. C'est pourquoi il n'est pas facile de déceler la fonction de catégories adéquates dans le socialisme d'Etat et même dans cette sorte de capitalisme artificiel d'aujourd'hui. La direction économique du parti-Etat s'en tire en généralisant ses catégories sous le terme de *fonds*. C'est ainsi que la catégorie dénommée chez Marx survaleur (ou plus-value, *Mehrwert*), disparaît au profit de celle de *fonds d'accumulation* et de fonds de *consommation*. La capacité de travail et le travail disparaissent alors du domaine des catégories, car elles n'impliquent plus celle de surtravail ou travail non-payé - expulsant du même coup celle de salaire.

On sait qu'en URSS, le salaire est qualifié de fonds de consommation personnel, tandis que l'usage des services publics entretenus par l'Etat s'appelle usage de « Fonds Sociaux de Consommation » (FSC). Voici, par exemple, comment A. Stoutlov, économiste soviétique, discute du fonctionnement des FSC, comparés aux services publics et transferts sociaux « bourgeois »⁷. D'abord, selon lui, les fonds de consommation personnels (salaires) décroissent en proportion par rapport aux FSC. Ceux-ci représentaient 15 % en 1940, 14 % en 1960 et 30 % en 1970. On admet qu'ils représentent au moins 40 % dans les années 80. Mais les FSC sont-ils un équivalent des « formes collectives de consommation » dans les Etats bourgeois ? La signification de ces fonds, répond Stoutlov, dépend du mode de production, c'est à dire de la « déterminante primordiale de la distribution qu'est la *forme de propriété des moyens de production* ». La

forme collective des biens de consommation doit dépendre du système de la production : « C'est seulement la propriété sociale des moyens de production qui permet pleinement, parce qu'elle ignore les contradictions antagonistes, de réaliser les exigences de la révolution scientifique et technique, liées à l'élargissement de la consommation sociale, en subordonnant cette production aux intérêts des larges masses travailleuses ». Cette logomachie lui permet de régler la question d'un coup de plume : « le contenu socio-économique des FSC socialistes et celui des fonds destinés aux besoins sociaux en régime capitaliste sont de nature différente, car ils constituent deux formes sous lesquelles se réalisent les rapports de distribution, et les rapports de distribution sont toujours spécifiques, étant une part constitutive des rapports de production ».

Pourtant, Stoutlov reconnaît que les formes de consommation ont en pratique leur propre importance, indépendamment de la structure des rapports de production. Par exemple, les transports, l'alimentation collective, etc., n'entrent pas dans les FSC, tandis que la sécurité sociale y figure. Mais Stoutlov ne nous dit pas selon quels critères, dérivant des rapports de production, on opère cette distinction. D'après lui, certains éléments concernent « la forme sociale de la satisfaction des besoins » mais non « les fonds sociaux de consommation ». Toutefois, il ne met pas cette distinction en rapport avec la nature du système économique, et la rapporte seulement aux critères techniques de satisfaction de certains besoins individuels.

Que signifie alors une « consommation collective » ? Si l'on ne considère que la façon pratique dont se réalise une consommation, on constate qu'elle a toujours simultanément un aspect collectif ou social, et un aspect privé, personnel. Les êtres humains sont des *individus* tout autant, sinon plus, que des *groupes* collectifs. C'est la nature physique, matérielle, qui décide de la primauté relative de l'individu ou de la communauté dans la consommation. Dans les comportements de consommation existent des moyens, des produits, des lieux et des temps, variables et dépendant du niveau technique de la société dans son ensemble. Les clients d'un restaurant, ou les voyageurs d'un wagon, ou les lecteurs d'une bibliothèque publique, consomment les uns de la nourriture, les autres du transport, les troisièmes des livres. Mais leur communauté momentanée dans l'espace n'empêche pas qu'ils consomment *personnellement* les produits particuliers que permettent ces *moyens* collectifs.

Le rapport des moyens aux produits de consommation varie surtout en

fonction de la capacité technique de production, et c'est une banalité de dire que l'on ne peut consommer que ce qui a été produit. A la limite, on pourrait cependant dire que l'on consomme aussi des éléments *naturels*, comme l'eau des mers pour naviguer ou se baigner, ou l'air pour respirer. Encore faut-il que ces conditions soient propices à la consommation, et ces conditions dépendent aussi largement de capacités techniques.

Enfin, il faut aussi rappeler que la consommation n'est pas seulement un comportement des êtres humains, elle est aussi celui des espèces animales et particulièrement des espèces domestiquées. On ne peut non plus oublier que les moyens de production matériels, mécaniques pour la plupart, sont aussi des consommateurs de toutes sortes de produits usés dans le processus de production.

Quelles sont alors les conditions *économiques* de la consommation ? Pourquoi certaines consommations sont-elles considérées comme « service » plutôt que d'autres ? Stoutlov ne dit vraiment rien de tout cela. Comme tous les exégètes russes, il se contente de renvoyer à la « nature du mode de production », qui est légalement socialiste en URSS ! A la limite, *tous* les produits seraient consommés collectivement, en quelque sorte par l'Etat. Dans les pays capitalistes, au contraire, le maximum de produits est consommé individuellement, bien qu'il reconnaisse que dans ces pays « la nécessité d'un accroissement des fonds sociaux et des services reflète les exigences objectives du processus de socialisation capitaliste » ; d'où la « tentative pour s'adapter à l'actuelle révolution scientifique et technique, afin de développer le système de reproduction de la force de travail propre au capitalisme monopoliste d'Etat ».

On s'attendrait à ce que Stoutlov nous explique comment fonctionnent les FSC par rapport au régime des salaires, des garanties financières de l'Etat et des exigences de la planification des coûts. Mais il préfère s'attarder à des commentaires sur le mode de leur répartition. « Les FSC, dit-il, c'est l'ensemble des biens matériels et spirituels que l'Etat socialiste, les entreprises et des kolkhozes fournissent gratuitement ou à des conditions avantageuse aux membres de la société pour la satisfaction de leurs besoins matériels, sociaux et culturels ». Mais d'où provient cette générosité de l'Etat ? D'où l'Etat tire-t-il ces fonds qu'il distribue « gratuitement » ou « à des conditions avantageuses » (tiens, tiens...) ? Stoutlov ne donne comme explication que la croissance de la dépense pour les FSC : 4,6 milliards de roubles en 1940, 27,3 en 1960 et 63 en 1970. Mais quelle est la valeur réelle du rouble, et que sont ces milliards par rapport au fonds des salaires et au profit global que contrôle l'Etat ? Sont-ils distribués selon le travail (et les salaires) ou/et selon les besoins ?

Sur ce point, Stoutlov répond à ce que j'aurais écrit dans *Le salaire socialiste*, vol. 1, en disant que « le salaire social conduit au renforcement de l'inégalité. » Or, je n'ai pas écrit cette phrase (p. 239, « citée » par Stoutlov) bien qu'elle ne soit pas fautive. Ce que j'ai fait remarquer, c'est que le plan établit les hiérarchies de salaires en fonction des *salaires de base* (sans les primes et avantages de toute sorte, et sans les FSC), et que « les salaires de base représentent en général dans le socialisme d'Etat une *proportion moindre* que dans les pays capitalistes... En URSS, le salaire de base ne représentait que 50 % pour les ouvriers payés au rendement, et 75 % pour les travailleurs payés au temps (en 1955) » - proportion relative dans le salaire total. Si l'on ajoute à ce salaire le bénéfice des FSC et les paiements en nature, le salaire de base « ne représente plus alors que 30 à 40 % du salaire total ». L'accroissement relatif des FSC jusqu'à notre époque (1970-1980) ne fait que renforcer cette relation.

Voilà ce que j'ai écrit et non ce que Stoutlov m'impute. Je n'ai pas parlé à ce sujet de *l'inégalité* des salaires, *mais de leur structure* générale, comme « revenu », du « fond de consommation » selon la terminologie soviétique.

Stoutlov répond à ma prétendue affirmation que « dans les familles à bas revenu les recettes qui proviennent des FSC à un membre de la famille sont plus fortes que dans les familles à haut revenu ». Ce qui montre que les FSC servent en partie à corriger une distinction entre haut et bas revenu, tout comme en France.

Il est assez curieux que Stoutlov, cherchant ensuite à expliquer à quels critères répond la recherche d'une proportion optimale du volume et de la structure des FSC, ait recours à une argumentation assez semblable à celle que l'on peut développer chez nous : « la proportion de base écrit-il, qui régit la répartition du fonds de consommation personnelle selon le travail (le salaire monétaire) et par le moyen des FSC, ne saurait être fixée de façon arbitraire. Elle a des fondements économiques. Le volume et la structure des FSC sont conditionnés par les exigences d'une reproduction élargie de la force de travail et par l'ensemble des ressources en main d'œuvre de la société socialiste. Ce n'est pas le caractère propre de tel ou tel bien, ni la façon particulière dont il est livré à la consommation, qui traçent les frontières des FSC, mais bien les exigences du plein épanouissement de l'élément individuel des forces productives ». Mais n'est-ce pas là exactement ce que l'on pourrait dire de tous les Etats capitalistes ? Suffit-il donc que l'Etat soit propriétaire des moyens de production pour que cette « reproduction élargie de la force de travail » devienne un « épanouissement », une « richesse de contenu de la

reproduction de l'homme social », alors que là où l'Etat n'est pas le seul détenteur des moyens de production (c'est à dire les Etats capitalistes d'aujourd'hui), *la même finalité* des transferts sociaux et systèmes d'assurances sociales ne soient que la porte de l'enfer ?

D'autre part, le tableau que présente Stoutlov de la structure des FSC dans l'Europe de l'Est (1973, en %) montre que la proportion des diverses formes de consommation est très voisine de ce que l'on observe en Occident :

	Bulgarie	Hongrie	R.D.A	Pologne	U.R.S.S.	Tchécoslovaquie
Pensions de retraite et allocations	48	48	45,4	39,2	36,5	55,9
Bourses	0,8	1	1,2	1,5	2,4	0,5
Médecine gratuite et culture physique	15,3	20	13,3	24,8	15	16,9
Instruction gratuite et culture	25,8	22	23	26	27	19,3
Dépenses pour l'exploitation des fonds de logement non compensées par le loyer	-	3	4,2	4,9	5,2	3,2
Autres paiements et avantages	10,1	6	12,9	3,6	13,9	4,2

Selon Stoutlov, « c'est grâce aux FSC que l'on envisage d'établir une correspondance plus complète entre travail et besoins. Les paiements provenant des FSC sont pour environ 1/4 liés à la quantité et la qualité du travail fourni par le travailleur... Pousser à l'augmentation de la productivité n'est pas la seule chose qu'on attende des FSC, mais leur action dans ce domaine est déterminante ». Autrement dit, une partie notable des FSC (bourses, éducation, santé) est destinée à favoriser le travail et la productivité en facilitant la « reproduction élargie de la force de travail ». Précisément ce qui se produit dans les pays capitalistes.

Reste la question essentielle, dont Stoutlov ne dit mot : ces services, les FSC, sont-ils *gratuits* ? Oui, répondent les économistes soviétiques - tout au moins pour la plus grande partie. Ces services n'ont-ils donc aucun coût ? N'ont-ils aucune expression monétaire ? Tout au contraire, ils ont

un coût croissant en raison même de leur extension calculée dans les plans - phénomène bien connu aussi hors de l'URSS et qui constitue un des imbriglios financiers les plus confus du capitalisme d'aujourd'hui (j'ai longuement exposé cette question dans *Le Salaire Socialiste* (1970), dans le chapitre sur « la dissolution du salariat », et je renvoie aussi à ce sujet à la brochure de Stefanelli).

Stoutlov soulève un coin du voile en écrivant de façon quelque peu naïve et inattendue, ou peut-être avec un peu d'ironie secrète : « avec cela, que le mouvement des biens de consommation se fasse ou non par l'intermédiaire de l'argent n'est pas une question de principe. En ce moment, plus de 50 % du volume global des FSC est constitué par des paiements en argent. On voit néanmoins se dessiner une tendance qui agira à long terme sur le développement : l'élévation graduelle de la part des FSC pour laquelle le membre de la société entre en possession des biens de consommation sans l'intermédiaire de l'argent. Etendre le paiement des services sociaux contredirait la fonction fondamentale des FSC, réduirait considérablement le contrôle de l'Etat sur la nécessaire satisfaction de ces importants besoins sociaux à un niveau socialement nécessaire ». A quoi l'auteur ajoute la note suivante, tout aussi révélatrice : « En même temps, le mouvement des valeurs d'usage sans médiation première peut dans certains cas conduire à leur utilisation inconsidérée. C'est pourquoi il importe d'exercer un contrôle sur l'utilisation des FSC, d'en perfectionner la réglementation et la surveillance ».

Comme on voit, cet auteur ne considère l'argent-monnaie qu'à titre de vecteur de la consommation finale de certains biens jugés indispensables à « l'accroissement de la force de travail ». Accroître la masse des salaires (aussi différenciée soit-elle), c'est en effet faciliter la consommation de ces biens et services lorsqu'elle est soumise à paiement. Supprimer ce paiement, c'est rendre à chacun la liberté du choix et de l'usage, et le voir exercé de façon nouvelle, qui ne serait plus discriminée par la disponibilité en numéraire. Mais dans un cas comme dans l'autre, on constate que la *production* des moyens de consommation dépend des mêmes conditions : celles du *coût* et du *prix*. Que ce coût soit couvert par une fraction des salaires individuels, ou par l'Etat qui s'en procure le montant au moyen du prélèvement sur les profits (plus-value, valeur ajoutée) des entreprises de toute nature, il s'agit toujours d'une valeur dont la source est le travail. Il n'y a donc rien de gratuit dans le mode de consommation, compte tenu de la différenciation dans les formes d'accès à celle-ci, du moins tant que *le travail productif lui-même ne sera pas gratuit*.

Les Etats de tradition capitaliste connaissent le même problème. Les

« transferts » de fonds destinés aux services sociaux s'opèrent de plus d'une façon. Mais dans l'ensemble il s'agit du mécanisme qui permet de payer le coût *des moyens et des produits de la consommation* : les services sociaux seront mis en œuvre aux frais des salariés et des entreprises, par voie d'organismes spécifiques ou de budgétisation. En URSS, la source salariale et le prélèvement d'Etat se confondent, et ce sont les plans à échéance variable qui règlent leur utilisation par constitution des FSC. Que la possession des moyens de production revienne à des entreprises privées, à l'Etat ou à des systèmes mixtes, la mécanique demeure en substance la même. Elle ne fonctionne pas dans le cadre d'une absence de valeur, d'une gratuité réelle.

Dans ces conditions, savoir si les formules et catégories employées par Marx doivent et peuvent être traduites aujourd'hui en formules mathématiques rigoureuses n'a guère de sens immédiat ni d'intérêt, en ce qui concerne le socialisme d'Etat. Mais cette traduction perd aussi beaucoup de sa pertinence si on l'applique aux conditions actuelles des rapports capitalistes, qui ne ressemblent plus que de loin à ceux que Marx avait sous les yeux au milieu du XIXe siècle.

On en vient alors à se demander s'il n'est pas préférable de renoncer à la conception même de catégories. De toute évidence, ce terme ne répond plus à ce qu'il recouvrait chez Aristote. A l'origine en effet, il s'agit de structures formelles ou de modalités, qui expriment les relations les plus générales concevables entre les qualités fondamentales de l'être. Kant lui-même les envisageait de cette façon. Mais peu à peu le terme s'est relativisé de deux façons : l'une a été de nommer catégories des ensembles plus ou moins homogènes, des genres ou des espèces, des critères, ou même de simples groupements plus ou moins hiérarchisés ; l'autre a retiré à la catégorie son caractère formel et abstrait pour lui conférer une signification historique et empirique, c'est-à-dire dépendant de l'état de choses à une époque donnée. Ce dernier sens est celui auquel se réfère Marx, bien qu'à ces yeux il s'agisse en même temps de « formes de l'intellect » (*Gedankenformen*). Chez ses disciples, la catégorie s'est plutôt réduite au « concept » (*Begriff*) hegelien, abâtardi sous les noms simples de notion ou d'idée.

D'autre part, les transformations des rapports réels, ceux des objets et des comportements sociaux, ont rendu caduques dans une large mesure les situations que Marx qualifie de catégorielles. De ce point de vue, c'est en effet l'aspect historique des catégories qui vient au premier plan, et qui implique aujourd'hui leur transformation.

Certaines catégories, comme celle de capacité ou force de travail, et

celle d'échange marchand, semblent conserver leur efficacité. Mais celle de salariat ou salaire est aujourd'hui tellement transformée qu'un réexamen de sa fonction apparaît nécessaire. Or qu'est-elle d'autre, dans la tradition marxienne, que la résultante de l'échange marchand de la capacité de travail ? On en vient alors à admettre que la refonte de ces trois catégories solidaires devient nécessaire, sans même parler de leur incidence sur d'autres catégories subordonnées (prix, productivité, temps de travail, etc...) Aujourd'hui, ces catégories apparaissent alors subsumées par celle d'*entretien et développement productifs*.

Dans sa fameuse lettre à Annenkov (1846), Marx écrit à propos de Proudhon : « c'est une vraie absurdité que de faire des *machines* une catégorie économique à côté de la division du travail, de la concurrence, du crédit, etc... La machine n'est pas plus une catégorie économique que le bœuf qui traîne la charrue. L'application actuelle des machines est une des relations de notre régime économique actuel, mais le mode d'exploiter les machines est tout à fait distinct des machines elles-mêmes »... Il généralise ainsi : « (Proudhon) n'a pas vu que les *catégories économiques* ne sont que des abstractions de ces rapports réels, qu'elles ne sont des vérités que pour autant que ces rapports subsistent (...). Ainsi, au lieu de considérer les catégories politico-économiques comme des abstractions des relations sociales réelles, transitoires, historiques, M. Proudhon, par une inversion mystique, ne voit dans les rapports réels que des incorporations de ces abstractions ».

Cette attitude de Marx est en effet recommandable, aujourd'hui comme hier. Il y a déjà longtemps que je l'ai analysée à propos de la polémique ultérieure de Marx contre la méthodologie assez floue de Proudhon (dans *De l'aliénation à la jouissance*, 1956). C'est elle qui nous invite aujourd'hui à réévaluer la validité de *catégories* comme celles de salariat, d'échange, de consommation, etc... Toutefois, elle laisse en suspens la validité, et l'efficacité, de l'essence même des catégories économico-sociales. Autrement dit : la notion d'histoire, ou d'évolution, suffit-elle à valider, ou invalider, les catégories en question ?

Marx lui-même a plus d'une fois reposé le problème d'un point de vue un peu différent, qui ouvre des perspectives et des doutes plus larges. D'une part, en effet, il lui arrive de soutenir que les êtres humains, dans leur comportement social, ne sont que des *personnifications* d'idées générales, de catégories, ce qui revient à accorder la priorité aux catégories formelles sur leurs expressions hiérarchiques, pratiques et personnelles. Et s'il en est ainsi (comme l'exprimait aussi Proudhon), cela signifierait que dans le passé, et sans doute dans l'avenir, les catégories n'avaient et

n'auront qu'une valeur et une signification très relatives, ce qui tend à réduire leur vérité, même pour l'époque où l'on pouvait les considérer comme valides.

D'autre part, dans *Le Capital*, Marx écrit que les catégories sont des *formes de l'intellect*, même si leur caractère objectif n'est manifeste que dans des situations historiques déterminées. Que peuvent être alors ces « formes de l'intellect », si elles n'ont de réalité qu'en fonction de leur efficacité historique ? Cela n'équivaudrait-il pas à ne leur accorder qu'une signification subjective, ou même illusoire ?

L'inventeur de la notion de *catégorie*, je l'ai rappelé, c'était Aristote. Mais pour Aristote, les catégories (au nombre de dix) que l'on trouve analysées dans *l'Organon* (« Les catégories » et « Topiques ») sont des modes de l'être, invariables dans le *logos* (la « pensée »), tels que n'importe quel de ces modes doit y trouver place. Elle sont irréductibles entre elles. (ce sont, on le sait : la substance, la qualité, la quantité, la relation, le lieu, le temps, la position, la possession, l'action, la passion). Kant, pour qui les catégories ne peuvent être que les formes de l'entendement pur, limité au monde rationnel des objets directement perceptibles, en réduit le nombre à quatre (la quantité, la qualité, la relation, la modalité, chacune se subdivisant en trois), ramenant le tout aux conditions du mouvement dialectique, dont l'avantage sur Aristote ou Kant est de prévoir des formes de *transformation* des unes dans les autres.

C'est là que Marx puisera une conception qui marie le formalisme immanent d'Aristote, ou même le formalisme « empirique » de Kant, avec le conceptualisme dialectique « historique » de Hegel, mais en retournant ce dernier au profit d'un matérialisme historique et social.

Aujourd'hui l'évolution sociale du monde entier nous invite à reposer le problème d'une autre façon que je résumerai ainsi : 1. l'idéalisme « catégorique » a été détrôné par la méthodologie mathématique d'abord, et ensuite par la logique mathématique. La première a substitué les axiomes et les théorèmes aux catégories classiques, et la seconde a ajouté à ceux-ci la fonction des opérateurs.

On pourrait en conclure que nous pouvons nous passer aujourd'hui de catégories, du moins à la façon provisoire dont Marx les concevait. 2. L'univers social s'est transformé depuis le début du siècle qui se termine, au point d'exiger des analyses qui débordent celles que Marx pouvait faire au milieu du XIXe siècle. Notre tâche consiste aujourd'hui à entreprendre ou poursuivre ces analyses en utilisant les mêmes pivots dont Marx avait éprouvé la validité à partir de deux grands fondateurs de l'économie sociale, Smith et Ricardo. La différence essentielle à cet égard, c'est que

Marx analysant les rapports capitalistes de l'économie sociale ne se fondait que sur ceux-ci. De nos jours cette économie profondément transformée se double d'un type qui en achève l'évolution sous la forme pratique du socialisme d'Etat, tel qu'on l'observe dans l'URSS et ses états satellites, et en Chine.

On peut s'étonner que la notion de catégorie dont se prévaut Marx soit issue d'une lignée de grands philosophes, certes, mais bien idéalistes à leur manière. Il faut regretter que des penseurs aussi rigoureux que Marx, Engels et leurs disciples, n'aient pas plutôt entrepris de relier leur méthodologie à celle qui prit naissance chez Bacon ; c'est en effet celle-ci qui est la source des notions qui fondent la science moderne, dès le XVII^e et XVIII^e siècles européens.

Bacon, dans son *Nouvel Organon*, s'en prend en effet à la théorie des catégories héritée d'Aristote. Mais au lieu de se contenter d'en limiter la fonction par recours au jugement empirique, comme le fera Kant, il propose hardiment de n'envisager la formulation de *lois générales* qu'au terme d'une induction fondée sur l'*expérimentation* proprement dite, qui ne se borne ni au concept, ni au jugement, et suppose une vérification de faits matériels. C'est ce que faisaient en son temps un Galilée, un Descartes, et tant d'autres savants du XVII^e siècle qui laissaient Aristote de côté. « Il y a deux voies, et deux seulement, pour la recherche et la découverte de la vérité, écrit Bacon. L'une s'envole immédiatement des sens et des particularités vers les axiomes les plus généraux, et juge selon ces principes, déjà fixés dans leur immuable vérité, en écartant les axiomes moyens... L'autre tire des sens et des particularités d'axiomes qui s'élèvent par degrés et sans interruption sur l'échelle de la généralisation jusqu'aux axiomes les plus généraux ». La première voie, selon Bacon, c'est celle d'Aristote, qui a bloqué les progrès qu'annonçaient les travaux de ses prédécesseurs, Anaxagore, Leucippe et Démocrite, Parménide, Empédocle, Heraclite et bien d'autres. Avec eux, il ne faut pas se borner « à considérer seulement les principes immobiles dont dérivent les choses », il faut examiner « les principes moteurs par lesquels se produisent les choses ».

Marx, qui avait fourni dans sa jeunesse une thèse sur l'atomisme de Démocrite, savait bien que la méthode expérimentale exigeait tout autre chose que le recours aux catégories d'origine aristotélicienne. Mais deux conditions d'entraînèrent à se rabattre, bien que de façon équivoque, sur Hegel et sa formule dialectique (thèse, antithèse, synthèse) qui *mobilise* en quelque sorte les catégories : l'une était l'objet même de ses recherches, à savoir la *société* de son temps vue à travers ses implications économiques

et humaines, et l'autre était son rejet de l'empirisme formalisé de ses prédécesseurs économistes - d'où la correction par *l'histoire* de son recours aux « catégories ». En son temps, la structure de la société est encore loin d'être considérée pleinement comme un objet de science expérimentale, en dépit des efforts de Comte, de Saint Simon et des « utopistes ». Et d'autre part, ni la mathématique ni la logique nouvelles n'étaient encore capables d'apporter au projet scientifique et méthodologique le secours que l'on a pu en attendre ensuite.

Toutefois, les progrès en ce sens ont remis sur le tapis, non seulement le problème de la réalité et vérité de catégories (sociales) mais même la question préalable de la nécessité, pour l'analyse critique, de telles catégories. Les débats soulevés dans la logique actuelle, par dérivation de la théorie mathématique des ensembles, au sujet de l'existence et de la validité de ces catégories, soulignent leur caractère toujours problématique, tel que le dénotait Bacon. La théorie des « types » de Russel, qui surplombent les ensembles d'ensembles, ni celle de Peirce, pour qui seuls trois types de catégories sont possibles à partir des prédicats (monadique, dyadique et polyadique), ne sont parvenues à dépasser cette problématique. De sorte qu'aujourd'hui encore la question reste posée : est-il nécessaire de recourir à des « catégories » propres au raisonnement et à la démonstration, si l'on veut affronter convenablement le monde économique et social ?

REFERENCES

- Paul ADLER. *Automatisation et Travail. Le cas des banques*. Université de Picardie. U.E.R. d'économie et de gestion, 1981, 3 vols. de 111 p., 78 p., et 94 p., ronéo.
- Danièle AUFRAY, Michèle COLLIN, Thierry BAUDOIN, Alain GUILLERM. *La grève et la ville*. Paris, Bourgois, 1979, 246 p..
- *Autobiographies de militants C.G.T.U.-C.G.T.* Présentées par J. Peneff. Cahiers du L.E.R.S.C.O., Université de Nantes-C. N.R.S., N° 1, Déc. 1979, 155 p.
- Christian BAUDELOT, Roger ESTABLET, Jacques TOISIER. *Qui travaille pour qui ?* Paris, Maspero, 1979, 250 p.
- Thierry BAUDOIN, Michèle COLLIN. *Les conséquences sociales de l'hétérogénéisation des formes d'emploi : le cas du mouvement syndical*. Paris, laboratoire de Sociologie de la Connaissance, 1981, 237 p. ronéo.
- Michel BURNIER. *Fiat : Conseils ouvriers et syndicat*. Préface de P. Naville. Paris, Editions ouvrières, 1980, 263 p.
- C.F.D.T., J-P. FAIVRET, J.L. MISSIOKA, D.WOLTON. *Le tertiaire éclaté. Le travail sans modèle*. Paris, Ed. du Seuil, 1980, 370 p.
- Benjamin CORIAT. *L'atelier et le chronomètre. Essai sur le taylorisme, le fordisme et la production de masse*. Paris, Bourgois, 1979, 299 p.
- Mireille DADOY. *Les systèmes d'évaluation de la qualification du travail et politiques du personnel*. Tome V. Unité de Paris VII, Groupe de sociologie du travail. C.N.-R. S., 1976, 593 p.
- Joelle DENIOT. *Les métiers ouvriers de la métallurgie. Une usine nantaise : Les Batignolles*. Cahiers de L.E.R.S.-C. O., Université de Nantes, Janvier 1981, 116 p.
- Pierre DUBOIS. *Les Ouvriers divisés*. Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, 1981, 240 p.
- Pierre DUBOIS. « Techniques et divisions des travailleurs », *Sociologie du Travail*, avril-juin 1978, p. 177-190.
- Pierre DUBOIS, Craba MAKO. *La division du travail dans l'industrie*. Etude de cas hongrois et français. Paris, C.N.-R. S., 1980, 486 p. ronéo.
- *The dynamics of Labour Market segmentation*. Frank Wilkinson, ed.

- London, Academic Press, 1981, 308 p.
- Bernard EDELMAN. *La législation de la classe ouvrière. I. L'entreprise*, Paris Bourgois, 1978, 250 p.
 - « FAIRE ». *Crise et avenir de la classe ouvrière*. Paris, Ed. du Seuil, Col. Points, 1979, 121 p.
 - Michel FREYSSENET. *La division capitaliste du travail*. Paris, Ed. Savelli, 1977, 226 p.
 - Michel FREYSSENET. *Le processus de déqualification-surqualification de la force de travail. Eléments pour une problématique de l'évolution des rapports sociaux*. Paris, Centre de Sociologie Urbaine, 2 vols., 1974, 247 et 329 p.
 - Michel FREYSSENET, Françoise IMBERT, Monique PINCON. *Les conditions d'exploitation de la force de travail. Données statistiques 1945-1975*. Paris, Centre de Sociologie Urbaine, 1975, 329 p.
 - Raymond GALLE, François VATIN. *Le modèle de fluidité. Etude économique et sociale d'une raffinerie de pétrole*. Laboratoire de conjoncture et prospective, Ban-dol, Avril 1980, 447 p., ronéo.
 - Raymond GALLE, François VATIN. « Production fluide et ouvrier mobile. Procès de production et organisation du travail dans le raffinage pétrolier. » *Sociologie du Travail*, 1981, N° 3, p. 275-293.
 - Alain GUILLERM. *L'autogestion généralisée*. Paris, Bourgois 1979, 216 p.
 - Richard HERDING, Beldt KIRCHLECHNER. *Lohn arbeiterinteressen : homogenität und Fraktionierung*. Campus VG., Frankfurt, 1979, 351 p.
 - Michel HOLLARD. *Comptabilités sociales en temps de travail*. Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 1978, 350 p.
 - François de LAGAUSIE. *Les échanges inégaux du temps de travail et l'inflation*. Paris, Anthropos, 1978, 347 p.
 - Catherine LEVY. *Une multinationale contre ses travailleurs. La Montedison sur la ligne bleue des Vosges*. Paris Ed. Maspero, 1982, 144 p.
 - R. LOVERIDGE, A.L. MOK *Theories of Labour Market Segmentation. A critique*. The Hague, M. Nijhoff, 1979, 257 p.
 - Yan MOULIER. Les théories américaines de la « segmentation du marché du travail » et italiennes de la « composition de classe » à travers le prisme des lectures françaises. *Babylone*, n° 0, Janvier 1982, p. 175-214.
 - Antonio NEGRI. *La classe ouvrière contre l'Etat*. Paris, Galilée, 1978, 311 p.

- *La qualification du travail : de quoi parle-t-on ?* Commissariat Général du plan, Paris, *La Documentation française*, 1928, 203 p.
- Pierre ROLLE, Pierre TRIPIER, Jean-Marc Van HOUTTE. *Le mouvement de qualification dans la restauration*. Groupe de sociologie du travail, Paris VII. 1980, 216 p.
- *Segmentation de l'emploi ou Division du salariat*. N° spécial de *Critique de l'Economie politique*. Nelle série, n° 15-16, Avril-Juin 1981, Paris, 249 p.
- René TEBOUL. *Le temps-marchandise*. Université d'Aix-Marseille II. Faculté des sciences économiques. Février 1978, 438 p., ronéo.
- Mario TRONTI. *Ouvriers et capital*. Paris, Bourgois, 1977, 382 p.
- Michel VERRET. *L'ouvrier français. L'espace ouvrier*. Paris, A. Colin, 1979.

Pierre Naville, Directeur de Recherches Honoraire au C.N.R.S., et l'un des fondateurs du P.S.U., a publié en 1981 *Sociologie d'aujourd'hui, nouveaux temps, nouveaux problèmes*, et en 1980 un ouvrage sur *Le temps, la technique, l'auto-gestion*. Il a consacré un ouvrage important en six volumes au *Nouveau Léviathan*, critique du socialisme d'Etat, et a publié de nombreux travaux sur l'automation, l'informatique, la formation professionnelle, et les nouvelles formes du salariat.

Notes

1

Le lecteur intéressé par ces problèmes pourra se référer à mes ouvrages sur *l'Etat Entrepreneur* (Ed. Anthropos, 1969) et *La technique, le temps, l'autogestion*, (Ed. Syros, 1980).

2

On trouvera une analyse étendue de ces phénomènes dans l'étude de J. Brode et C. Labruyère : *Segmentation du procès de production sidérurgique et hétérogénéité de la classe ouvrière, sur le site Sol-mer ; la complexité des rapports sociaux à partir d'un système de sous-traitance*. (Laboratoire de conjoncture et prospective, 1979, 428 p.)

3

On trouvera dans les travaux de M. Hollard une synthèse, fortement articulée, de travaux d'équipe qui s'échelonnent depuis une dizaine d'années. Avec J. Freyssenet, « Equivalent travail d'une production : notes de lecture et essai d'analyse critique » (sur J. Magaud, 1971) ; « Le problème de l'agrégation dans la méthode proposée par J. Magaud pour le calcul de l'équivalent travail d'une production » (1972) ; « Comptabilité en temps de travail et le problème de l'agrégation » (1974) ; « Essai sur l'échange inégal » (1976) ; avec J. Freyssenet et G. Roumier, « Comptabilité sociale en temps de travail et problème de l'agrégation » (1976).

4

On a publié récemment en Italie un ouvrage de Victor Zaslavsky qui vérifie d'une façon empirique bien des thèses de A. Zinoviev (*Il consenso organizzato. La società sovietica negli anni di Breznev*, 1981, traduit du russe). Zaslavsky avait été chargé d'enquêter dans les entreprises sur les conditions de travail, le comportement des ouvriers et des cadres. Il ramena de ses investigations de nombreuses informations de première main qui renseignent sur les situations suivantes : implication mutuelle du statut de groupe et du poste de travail individuel des ouvriers ; la distance

entre le travail manuel urbain et celui des kolkhoz ; l'égalisation par le bas, lié à la mobilité contrôlée ; la division entre « spécialistes » et ouvriers ordinaires ; la séparation absolue entre le secteur militaire industriel et les autres branches industrielles ; les obstacles à la mobilité (espace et hiérarchie) ; l'hérédité indirecte des postes et emplois ; la différenciation selon les niveaux scolaires ; les différences de revenu et production selon les nationalités ; l'impact des productions et services militaires ; les groupes de statut substitués aux classes dans le sens marxien ; l'équilibre consommation/autonomie ; les contraintes du logement, la manipulation des hostilités mutuelles par la propagande et les médias... Tout cela résultant d'enquêtes sociologiques sur des situations de fait. Selon Zaslavsky on pourrait parler de classes sociales au sens de « groupes sociaux de base qui se différencient par le caractère du travail, par le lien politique-administratif qui les lie à ce caractère de travail, par la quotité du revenu national dont ils disposent et par la manière dont ils l'obtiennent ». Il explique comment « la bureaucratie soviétique exploite habilement et même provoque à dessein les divisions internes et les conflits d'intérêts entre les ouvriers en réduisant notablement la possibilité des ouvriers spécialisés de devenir des organisateurs et des leaders d'actions concertées. Le système d'entreprise à régime spécial, qui peut être défini système de « répression molle » entraîne aujourd'hui une prolifération de statuts divers, et sert à neutraliser et absorber les énergies sociales des ouvriers. On peut aussi consulter l'ouvrage collectif (L. Schapiro et J. Godson, eds) *The soviet worker. Illusions and realities*, Londres, 1982, qui confirme les données de Zaslavsky.

5

Garegnani, Eatwell, Vicurelli, Miconi, Nuti, Panizza. *Valori e prezzi nella teoria di Marx. Sulla validità analitica dalle categorie marxiane*. Turin, Einaudi, 1981.

6

« Donneurs de temps de tous les pays... » *Non !*, n° 11, janv.-fév. 1982.

7

« L'interprétation bourgeoise des fonds sociaux de consommation », *Voprossy Ekonomiki*, octobre 1975.