

VERS L'ÉCONOMIE SOLIDAIRE

Travail et intégration sociale

par Jean-Louis Laville, sociologue, CRIDA-LSCI (CNRS).

Nous ne vivons pas une banale conjoncture de transition, ce sont les équilibres sur lesquels étaient fondées les sociétés développées qui sont durablement remis en cause.

L'ampleur des transformations en œuvre dans la production et la distribution des biens et services appelle une réflexion sur la recomposition des rapports entre économique et social. Basée sur cette conviction, cette contribution comprend trois parties :

La première est consacrée à un rappel sommaire des principaux traits caractéristiques de la période d'expansion ; la deuxième présente la double crise qui les a affectés ; enfin, la troisième évoque les interrogations inédites suscitées par la période de mutations en montrant comment la confrontation à la complexité oblige à des réponses nouvelles, dont l'économie solidaire peut constituer l'une des composantes.

Après la Seconde Guerre mondiale, l'histoire des pays capitalistes développés a été centrée sur l'augmentation de la base de la richesse matérielle. La croissance économique régulière a rendu possible une convergence entre forte demande en biens de consommation, accroissement de la production et des gains de productivité, augmentation de l'emploi à plein temps et des salaires. Système en boucle que d'aucuns désignent de compromis fordiste ou keynésien et autour duquel s'est consolidé un équilibre dynamique correspondant aux « Trente glorieuses » (Aglietta, 1976 ; Boyer, 1987)

Le compromis de la période d'expansion

Cet équilibre correspondait à un réglage des rapports entre l'économique et le social dans lequel le marché, source essentielle de la dynamique sociétale, était placé sous contrôle d'un État chargé d'en corriger les effets perturbateurs. Se trouvaient consacrées à la fois la prééminence du marché et son ambivalence : force motrice et déstabilisatrice, son fonctionnement était encadré par des dispositifs institutionnels visant à garantir l'efficacité et l'intégration sociale. La stabilité de l'ensemble ainsi formé peut être schématisée par plusieurs types complémentaires de régulations :

– Les forts gains de productivité sont répartis entre production et redistribution. Au sein de la production, dans les entreprises marchandes, ces gains sont affectés à la baisse de la durée du travail et à une augmentation régulière du salaire moyen diffusée à partir des branches les plus syndiquées. L'indexation des prix et salaires est obtenue par le perfectionnement du mécanisme de la négociation collective centralisée entre patronat et syndicats et, en retour, l'augmentation de la consommation qui en résulte incite à l'investissement. La diffusion d'une production standardisée de biens et services s'instaure en contrepartie d'une élévation du niveau de vie et d'une concentration des conflits sur le pouvoir d'achat. Une autre partie des gains de productivité est, quant à elle, affectée à la redistribution par la médiation étatique. Les moyens de l'État augmentent régulièrement pour mieux satisfaire

les «besoins sociaux» par prélèvement d'un pourcentage relativement constant de la richesse nationale ;

– Le partage des gains de productivité par un système centralisé, couplant action de l'État et négociation collective, entretient l'augmentation de la demande nationale dirigée vers les biens de consommation de masse qui soutient le mouvement de modernisation de l'appareil productif. L'économie monétaire poursuit ainsi un processus d'extension continue.

La synergie État-marché

La synergie entre marché et État repose sur la séparation et la hiérarchisation des économies. Si l'on fait référence aux quatre principes de comportement économique identifiés par Polanyi (1983) : marché, redistribution, réciprocité et administration domestique, l'économie marchande gouvernée par le principe du marché et l'économie non marchande gouvernée par le principe de redistribution occupent une place grandissante au détriment de l'économie non monétaire régie par les principes de réciprocité et d'administration domestique. L'imbrication centralisée des économies marchande et non marchande construit une économie mixte nationale.

Dans la production, les conflits sont circonscrits autour du partage de la valeur ajoutée et des aménagements du rapport salarial. Le gain d'un pouvoir de consommation s'échange de fait contre une perte de pouvoir au travail.

En dehors de la production, la solidarité avec la diminution des sociabilités traditionnelles se réduit à une solidarité institutionnelle abstraite qui, par le phénomène de bureaucratisation des services sociaux, tend à être perçue comme un système d'assurance ou d'assistance plus que comme une solidarité active. En fin de compte, l'extension de l'individualisme généré par le marché entretient une demande d'État (Rosanvallon, 1981). Le projet égalitariste démocratique s'exprime par la progression conjointe du statut salarial et des garanties de l'État, de la consommation de masse et de la protection sociale.

La création massive d'emplois salariés conforte cette évolution. Se produit un «déversement» (Sauvy, 1980) des activités d'autoproduction, qu'elles soient domes-

tiques ou agricoles, vers l'industrie puis les services standardisables. Les modes de vie s'homogénéisent autour de la valeur-travail. L'importance centrale de l'emploi stable fourni par le secteur productif consacre la hiérarchisation et la séparation des temps sociaux aux différents âges de la vie : le temps de la production est privilégié au détriment des temps de formation et d'inactivité qui le précèdent et le suivent ; dans la journée : le temps de travail régi par le salariat définit des identités (Sainsaulieu, 1977) d'autant plus fortes qu'il est distinct du temps du loisir et du temps des obligations domestiques et familiales.

L'uniformisation des modes de vie autour de l'emploi salarié accentue ainsi la place essentielle prise par le travail dans la modernité. L'économie monétaire et le travail sont sacralisés dans un imaginaire collectif où il importe en premier lieu de développer la production. Le paradigme de la croissance selon lequel la rareté est la source du malheur des hommes et de leurs conflits ne peut qu'être conforté par la perspective d'un dépassement définitif de la rareté qu'offre la période d'expansion.

La société salariale

Le développement du travail salarié, s'il repose sur l'extraordinaire ampleur des gains de productivité, n'aurait pas été concevable sans le mouvement continu vers l'emploi industriel entretenu par l'exode rural, l'immigration et l'essor de l'activité professionnelle des femmes. Contrairement au dix-neuvième siècle cette augmentation du salariat ne peut s'expliquer par la mise au travail forcé. Les transferts de main-d'œuvre conséquents sont facilités par la valorisation sociale dont ils font l'objet. Plutôt que d'invoquer, comme Arendt (1983), le triomphe d'une servitude volontaire, cette évolution amène à souligner l'ambivalence du travail moderne, indissociablement vecteur d'exploitation et d'émancipation. Le travail donne lieu à l'appropriation de la plus-value par les détenteurs des moyens de production qui le considèrent comme un simple facteur de production ; ainsi que le rappelle Gorz (1988, p. 49), il appartient comme tel à la sphère de l'hétéronomie, « ensemble des activités spécialisées que les individus ont à accomplir comme des fonctions coordonnées de l'exté-

rieur par une organisation préétablie». Ceci dit, en dépit de la dépossession qu'il induit, de l'hétérorégulation et de la fonctionnalité qui l'imprègnent, le travail typique de la période d'expansion permet néanmoins l'accès à la sphère publique par trois dimensions :

- la première est constituée par la médiation monétaire entre l'employeur et le travailleur propre au travail effectué en vue d'un échange monétaire impliquant un tiers, le destinataire des biens et services produits. Le travail s'éloigne de la sphère domestique, il prend une portée universelle parce que son produit est échangeable et il manifeste le statut de membre de la société dans son ensemble ;

- la deuxième dimension tient à l'identité au travail. Le travail s'exerçant dans le cadre d'une coopération productive génère un processus de reconnaissance par les autres, inscrit dans un jeu de forces sociales. Le travail génère une socialisation secondaire (Dubar, 1991) des individus par l'immersion dans un groupe confronté à un même champ de pratiques et de contraintes. Autrement dit, le travail dépasse en qualité et en quantité ce qui serait fourni dans le cadre d'une autoproduction. La professionnalité détenue par le producteur dont il prend conscience dans les interactions avec ses collègues confère une technicité particulière au travail ; il ne s'agit pas de faire ce que quelqu'un d'autre pourrait faire s'il disposait du temps nécessaire mais d'apporter une contribution personnalisée grâce à la détention de connaissances ou de savoir-faire, aussi minimes soient-ils. Quand elle est niée par l'organisation formelle de la production, la professionnalité, gage de dignité, se réfugie dans des pratiques clandestines où s'éprouve l'écart entre le travail et la standardisation censée le régir. C'est en cela que même si elle n'est pas reconnue dans l'entreprise ou l'administration, la technique est génératrice de savoirs sociaux et de relations interpersonnelles. Même dans les travaux les plus parcellisés il existe un «informel» dans lequel s'exprime un consentement paradoxal : la contribution à l'effort productif passe par une appropriation du travail qui est une revendication d'autonomie. Le rêve taylorien d'une industrie où les tâches seraient entièrement prescrites et indépendantes du travail vécu s'avère irréalisable ;

– enfin la troisième dimension est la participation à un collectif détenteur de droits. Elle concourt à la socialisation secondaire par l'affirmation de l'appartenance à la communauté politique, de laquelle le travailleur tire un pouvoir de négociation grâce à un système de représentation des salariés.

La socialisation autour du travail possède ainsi une autonomie relative parce qu'elle est distanciée de l'employeur par la relation monétaire, marchande ou non marchande, gouvernant l'échange de biens et services et par la mise en œuvre de techniques productives au sein d'un collectif de production doté de certains droits. Le travail, créateur d'une valeur d'usage socialement reconnue et accompli dans la sphère publique, est donc indissociable de la citoyenneté.

Incontestablement, le développement du travail salarié n'a pas été que contraint, il a été un moyen de se libérer des sujétions de l'exploitation familiale rurale et des rôles sexuels figés dans la famille traditionnelle.

Le travail salarié a permis d'échapper à l'arbitraire des rapports interpersonnels. «Comme le montre tout à fait simplement l'opposition entre travail artisanal et travail en usine» l'objectivation croissante de la culture moderne se traduit par l'importance «des éléments impersonnels qui absorbent de moins en moins la totalité subjective de l'individu» (Nisbet, 1984, p.133). En témoigne la conception du droit social qui a donné sa pleine mesure dans cette période par l'élaboration de compromis entre égalitarisme et compétitivité. Son attraction est venue de «sa capacité à incarner la stabilité dynamique d'un ordre macrosocial conflictuel» en accréditant l'idée rassurante d'une «concordance naturelle entre croissance et solidarité» (Perret, 1991, p. 123). La promotion de l'acteur syndical et le recours à la démocratie représentative dans la régulation des rapports de production sont les ressorts institutionnels grâce auxquels la solidarité abstraite est indexée sur la croissance.

La double crise

Mais la liberté personnelle conquise sous l'effet conjugué de la croissance et de la solidarité nationale est paradoxale car elle «nie le spontané, le singulier,

l'hétérogène. Le moyen impersonnel qu'est la monnaie réagit sur les finalités de l'individu qui perdent toute coloration et s'épuisent dans la quête de l'avoir purement quantitatif. Tel est le malaise de la civilisation moderne» (Aglietta, 1989) et c'est ce malaise qui se révèle dès les années 70 quand apparaissent des protestations, portées par de nouveaux mouvements sociaux (Touraine, 1978), contre l'expansion vouée au culte du produit national brut.

Crise de valeurs

Le consensus préétabli se fissure ; des militants et des scientifiques mettent en doute que l'augmentation des richesses calculée par les comptabilités nationales constitue une assurance de bien-être. Le manque de possibilité d'implication pour les salariés comme pour les usagers, dans le travail comme dans la consommation individuelle et collective, est critiqué au même titre que l'approche standardisatrice de la demande orientant l'offre vers les biens de masse et vers des services stéréotypés. Se fait jour l'exigence d'une plus grande «qualité» de la vie ; de plus en plus s'oppose à la croissance quantitative la revendication d'une croissance qualitative. Il s'agit de «substituer une politique du mode de vie à une politique du niveau de vie» (Roustang, 1988), de situer la politique économique dans une problématique générale pour prendre en compte les dimensions de participation aux différentes sphères de la vie sociale, de préservation de l'environnement, de rapports entre les sexes et les âges... A partir de la rupture de 1968, la recherche de ce qui pourrait donner un sens à la vie signale le passage d'une société de la rareté à une société de l'abondance suscitant des interrogations que Keynes, dès 1930, anticipait comme inéluctables.

Les nouveaux mouvements sociaux sont sous-tendus par des évolutions sociodémographiques : vieillissement de la population, diversification du profil des ménages, progression de l'activité féminine ; toutes ces données remettent en cause l'uniformisation qui s'était imposée pendant la période d'expansion. Bien que les vagues protestataires auxquelles ces mouvements donnent lieu soient disparates, ils commencent néanmoins à fragiliser le dogme de la croissance en popularisant les

thèmes de la croissance zéro, de la dénonciation des dégâts du progrès, de la réappropriation de la vie privée et de l'espace public que défendent des protestations antinucléaires, écologistes ou féministes. Les aspirations à l'autonomie éclosent aussi dans le travail, elles prennent la forme de retraits individuels et de violentes révoltes collectives chez les ouvriers sans qualification. Ces revendications, malgré leur éparpillement, abordent toutes confusément une réflexion sur la sortie de la société économique, c'est-à-dire la société structurée par la lutte contre la rareté.

A la régulation par l'intérêt individuel a répondu la prise en charge de l'intérêt collectif par une instance séparée, l'État, dont les compétences se sont élargies. Cette croyance en la production du progrès économique et social par la complémentarité entre marché et redistribution, typique de la période d'expansion, est à son tour questionnée. Des voix s'élèvent pour mettre en doute la capacité de l'intervention publique à remédier aux insuffisances du marché. Intellectuels et usagers dénoncent avec vigueur les logiques bureaucratiques et centralisatrices des institutions redistributives : selon eux le manque d'aptitude à l'innovation génère l'inertie, le contrôle social et le clientélisme ; plus grave encore, l'inadéquation face à des situations de vie différenciées explique la survivance de fortes inégalités sous une apparente normalisation égalisatrice. La face cachée de l'État-providence ne peut plus être ignorée, elle réside dans son incapacité à produire une manière de vivre ensemble gratifiante pour les individus. En somme le social-étatisme n'a pu être producteur de société, il n'en a été qu'un substitut (Rosanvallon, Viveret, 1977). «La redistribution fiscale des fruits de l'expansion, les systèmes de prévoyance sociale, d'assurance obligatoire, de protection suppléaient tant bien que mal à la dissolution des solidarités et des liens sociaux, ils ne créaient pas de solidarités nouvelles : l'État... redistribuait ou réaffectait une partie de la richesse socialement produite sans qu'aucun lien de solidarité vécue ne s'établisse entre les individus... et les classes. Les citoyens n'étaient pas les sujets agissants du social-étatisme ; ils en étaient les adminis-

trés, les objets, en qualité d'allocataires, de cotisants et de contribuables» (Gorz, op. cit., p. 227).

On le voit, au moment où la synergie marché-État atteignait son plein rendement elle a été l'objet d'une première crise dans laquelle était remis en cause le consensus propre au régime économique de la période de croissance. Cette crise de valeurs a été suivie par une seconde crise, qualifiée de «crise économique».

Crise économique

Si elle se superpose à la première, cette seconde crise porte moins sur la fin que sur les moyens au sens où elle n'est pas d'origine culturelle mais vient essentiellement de changements dans les marchés et les techniques.

Pour ce qui est des marchés, un ralentissement de la hausse de la demande se généralise pour l'ensemble des produits de base dans les pays développés. Chacun d'entre eux cherche alors à augmenter ses exportations ce qui provoque, avec l'entrée en scène de nouveaux pays producteurs, une exacerbation de la concurrence internationale. En conséquence, d'une part la compétitivité devient essentielle sur des marchés très concurrentiels où la qualité représente un atout maître comme moyen de différenciation ; d'autre part, il devient nécessaire de trouver des activités qui puissent compenser les pertes d'emplois de l'industrie où les débouchés progressent moins vite que la productivité. Une nouvelle façon de produire associée à de nouvelles formes de marché se profile.

Les modifications dans les marchés se conjuguent avec les transformations liées aux technologies nouvelles. En effet, par l'accélération de la vitesse de transmission de l'information, sa miniaturisation et la baisse de coûts induite, elles sont le support d'une véritable «révolution de l'information» qui bouleverse l'ordre productif établi. Il s'agit d'une destruction créatrice (Schumpeter, 1941) induite par l'introduction de l'électronique, de l'informatique et des nouveaux matériaux.

Cette seconde crise accentue la perception des limites tant des régulations marchandes que des régulations étatiques. Dans l'économie marchande, les représentations autour desquelles s'étaient structurés les comportements ne semblent plus en mesure de fournir des

repères suffisants pour l'action. La notion de productivité, principal critère d'évaluation de l'efficacité de l'économie marchande, avait été conçue dans le cadre d'une production matérielle de biens mesurable à prix et qualité constants. Au moment où l'industrie conçoit des produits-services, où les services marchands se répandent, où l'investissement immatériel devient stratégique, les dissociations entre variations de prix et de qualité s'avèrent plus difficiles à établir. L'évaluation fiable des gains de productivité reposait sur le socle d'une production de masse standardisée à laquelle étaient liés la plupart des mouvements d'emploi et la déstabilisation de ce socle fait surgir des difficultés dans la mesure de l'efficacité microéconomique.

L'efficacité macroéconomique des politiques publiques axées sur la demande est parallèlement remise en question. Les liens positifs entre demande, production et emploi n'apparaissent plus si évidents. Maintenir l'inflation au plus bas et préserver la balance commerciale deviennent les conditions communément admises pour limiter le chômage. Les experts économiques internationaux s'accordent à reconnaître que, dans la concurrence mondiale, la croissance des coûts répercutée sur les prix peut pénaliser le pays qui les pratique en provoquant inflation et pertes de parts de marché aux effets négatifs sur l'emploi. De plus, la relance globale de la demande, si elle est couplée avec une insuffisance d'offre compétitive, peut aggraver le déficit commercial. Etant donné le très fort degré d'ouverture de chaque économie nationale, tout décalage enregistré entre le rythme de croissance international moyen et celui d'un pays particulier peut avoir des conséquences redoutables pour ce dernier.

La demande a changé de nature. En l'occurrence, elle n'est plus le moteur puissant capable d'entraîner l'ensemble d'une production nationale. Elle est une demande arbitre qui sélectionne les entreprises performantes. La notion de part de marché devient prédominante car c'est la seule variable sur laquelle une intervention est possible en l'absence de politique de relance économique coordonnée entre différents pays. Malgré la variété des choix nationaux, dans la plupart des politiques économiques inspirées par la crise dominant les

contraintes de maîtrise des salaires et des coûts. Ce sont en fait les principaux systèmes d'interprétation issus de la comptabilité nationale et du keynésianisme de l'après-guerre qui sont ainsi remis en cause et perçus comme historiquement datés (Freyssinet, 1989).

Enfin, l'efficacité de l'État-providence était grandement liée à sa capacité à trouver des mécanismes d'assurance dans des rapports sociaux homogénéisés par le salariat, il est donc logique que la crise économique en obligeant à des restructurations au sein de l'économie marchande ait provoqué des difficultés financières dans l'économie non marchande. Avec la montée du chômage l'État est à la fois privé d'une partie de ses ressources attendues et sollicité pour de nouveaux engagements financiers : mesures de soutien au système productif, incitation au retrait du marché du travail pour certaines catégories de population, financement de formation à des fins occupationnelles, création de nouvelles activités avec financement public partiel. Le goulet d'étranglement dans lequel est pris l'État-providence amplifie la critique sociale à son égard.

Finalement, avec la double crise, l'optimisme progressiste selon lequel grâce aux instruments de contrôle économiques et sociaux on pouvait édifier pour tous une société-providence, s'effondre.

Les questions propres à la période de mutations

L'ensemble d'activités qui avait constitué la base de l'expansion était celui formé par les industries et les services standardisables. Les services standardisables (Baumol, 1987) sont les services marchands, comme les banques, les assurances, les télécommunications, voire non marchands, comme les caisses de Sécurité sociale, qui ont à traiter des informations facilement codifiables et ont pu de ce fait suivre une trajectoire de type industriel, permettant la poursuite de gains de productivité importants. Or dans cet ensemble, s'est mise en place une autre logique se manifestant par le passage du produit à la fonction et par la primauté de l'échange sur la production. Sur des marchés internationalisés et compte tenu du progrès technique les services commerciaux font la différence entre entreprises.

Conditionnement, livraison, après-vente, contrôle de qualité, information du consommateur, réduction des déchets sont incorporés dans la marchandise et en font un objet support de service. La distinction entre bien et service s'estompe. «Le consommateur n'acquiert plus seulement un objet, mais une valeur d'usage, c'est-à-dire les conditions d'usage de cet objet et les services accessibles par son intermédiaire» (Perret, Roustang, 1993, p. 31). Cette recherche de qualité et de satisfaction de l'usager articulée à l'augmentation de la productivité touche aussi les services non marchands. D'où l'émergence selon Gadrey (1990) de «rapports sociaux de service», modalités techniques, sociales et institutionnelles de rapprochement et parfois d'intégration des processus et des acteurs de l'offre et de la demande.

Une économie sélective

Ce phénomène de «tertiarisation» engendre des changements dans le volume global des emplois disponibles. L'ensemble formé par les industries et les services standardisables ne crée pratiquement plus d'emplois depuis le début des années 80. Les entreprises industrielles ont perdu en France 900 000 emplois dans la décennie 80 et les services standardisables, tels les banques, confrontés aux mêmes impératifs de compétitivité, sont appelés à connaître des évolutions comparables. L'externalisation de services haut de gamme (conseil, publicité, autres prestations intellectuelles...) ou bas de gamme (nettoyage, surveillance...) n'explique que très partiellement cette évolution. En fait, même si ce sont les industries dont la productivité du travail augmente le plus qui perdent le moins d'emplois, la formule selon laquelle les investissements d'aujourd'hui sont les emplois de demain ne se vérifie plus.

La «tertiarisation» des activités productives engendre aussi des changements dans la répartition des emplois industriels : une part croissante des salariés remplit des fonctions de caractère tertiaire. Plus largement, la part informationnelle et relationnelle des activités productives augmente ; la production «met en jeu des formes plus complexes de coopération et de mobilisation des ressources relationnelles» (Perret, Roustang, op. cit., p. 31) ce qui remet en cause l'autonomie ouvrière

basée sur une force de travail et un savoir-faire extérieurs à l'entreprise.

Symbole de cette autonomie ouvrière le métier reposait sur des apprentissages en situation de travail engendrés par des relations individualisées de compagnonnage ; structurée par la nature de ce qui était produit, la qualification résidait dans la maîtrise et la connaissance précises de matériaux et de machines. Ces capacités sont remplacées par la capacité à s'intégrer fonctionnellement dans un système productif complexe. L'importance de la position dans la structure renvoie à la formation générale nécessaire pour communiquer et comprendre les relations du poste productif à son environnement. «Quand l'entreprise crée le travail et non l'inverse»... «la solidarité interne à l'entreprise devient objectivement une donnée beaucoup plus pertinente, plus utile pour chaque travailleur que la solidarité de classe : c'est d'elle que dépend pour l'essentiel l'avenir de son travail et de ses revenus» (Perret, Roustang, op. cit., p. 46) La vogue de la culture ou du projet d'entreprise exprime de manière parfois caricaturale cette plus grande interdépendance des groupes socio-professionnels au sein de l'entreprise qui fragilise les collectifs ouvriers moins protégés par leurs savoir-faire.

Dans ce contexte il serait vain d'attendre le retour des équilibres antérieurs par la croissance retrouvée. A une période marquée par l'homogénéisation des modes de vie autour du salariat, rendue possible par le niveau exceptionnel de création d'emplois, succède une période où la croissance se fait sans emplois. Si la société continue à s'enrichir le plein emploi n'est plus assuré. Le salut ne saurait non plus venir de la formation. La formation ne peut à elle seule relever le défi de l'adaptation de la main d'œuvre à la fois parce que ses débouchés dépendent du niveau de création d'emplois et que les exclus de l'emploi sont trop souvent les laissés-pour-compte de la formation. Marqués par l'échec scolaire, confrontés à des difficultés d'ordre social et relationnel, de nombreux chômeurs n'arrivent pas à intégrer les logiques de formation et développent des résistances vis-à-vis de tous les «stages» par lesquels ils sont contraints de passer.

Sans tomber dans le schématisme et sans nier les marges de manœuvre que peuvent apporter une amélioration relative du taux de croissance ou une meilleure adéquation entre formation et production, il importe donc de prendre acte de cette situation nouvelle.

Un constat s'impose : dans les activités à forte croissance de productivité le volume de travail ne s'accroît plus suffisamment pour absorber l'augmentation de la population active. Comme, parallèlement, les chômeurs éprouvent les plus grandes difficultés à entretenir les capacités coopératives et relationnelles qui deviennent déterminantes pour obtenir un emploi, on passe insensiblement du chômage à l'exclusion (Wuhl, 1991). La recherche de nouvelles perspectives de création d'emploi est alors perçue comme un impératif catégorique ce qui explique l'intérêt porté aux «nouvelles demandes», «nouveaux services» et «nouveaux emplois» (Greffé, 1990 ; Ministère du Travail, 1993).

Les effets pervers de la recherche d'emploi

A ceci une raison simple : les secteurs les plus créateurs d'emploi se retrouvent maintenant dans un ensemble différent, un tertiaire relationnel, relativement autonome vis-à-vis du système industriel et de l'espace des biens, basé sur l'interaction directe entre prestataire et usager (Baumol, op. cit.). Si l'on considère les services marchands et non marchands, agrégats statistiques mal connus mais qui regroupent la majeure partie du tertiaire relationnel, leur part dans l'emploi total était de 44,1 % en 1985 et 46,2 % en 1988, soit une hausse de 2,1 %. Par contre la croissance annuelle moyenne de la productivité y est très faible : 0,15 % pour la même période (Roustang, 1991), ce qui pose la question cruciale de leur financement et de leur organisation.

Deux voies ont successivement été explorées. En premier lieu ce sont différentes mesures de traitement social du chômage (TUC, PIL, PLIF, CES...) qui ont été utilisées, toutes fondées sur de nouvelles formes de travail liant activité productive et insertion sociale. S'adressant à des publics défavorisés, ces mesures qui doivent aider à solvabiliser des tâches d'intérêt collectif non remplies par l'initiative privée n'arrivent pas à jouer un rôle effectif de transition entre le chômage et l'emploi

durable. De plus, sous la pression de l'urgence, quelles que soient les préoccupations qualitatives de départ un glissement s'opère vers des objectifs plus quantitatifs. Plus grave, elles entretiennent un amalgame entre insertion, activités nouvelles et «petits boulots» et se confondent souvent aux yeux des bénéficiaires avec un droit au revenu qui, comme le dit Elster (1988), questionne sur l'estime de soi qu'il engendre.

Devant les limites rencontrées par le traitement social du chômage, en second lieu, une politique d'abaissement du coût du travail a été suivie à travers des exonérations fiscales accordées aux employeurs. Véritable «cadeau pour les riches» (Dupeyroux, 1991) cette logique suivie dans le programme des «emplois familiaux» est conforme à l'orthodoxie économique au sein de l'OCDE pour laquelle la création d'emploi dans les services aux personnes exige l'augmentation des différences au sein de l'échelle des rémunérations.

On en arrive ainsi à une situation où sans aucun débat social la volonté de créer des emplois à tout prix admet comme contrepartie l'accroissement des inégalités. Ce choix implicite de l'emploi au détriment de l'égalité sociale montre bien la dérive insensible que peut amener la perception de phénomènes sociaux réduits à de simples échanges économiques.

L'analyse économique considère que les besoins sont illimités et que le progrès technique doit se traduire par le déversement vers de nouvelles activités susceptibles à terme d'augmenter le volume global de l'emploi (Sauvy, 1980). Or le «déversement» ne peut plus s'opérer aussi facilement que pendant la période d'expansion où l'emploi fournissait statut, socialisation valorisante et identité grâce au dynamisme industriel. La croissance ayant changé, l'obstination mise à créer des emplois sans autre critère de jugement peut conduire à la stimulation artificielle de besoins et à la dégradation des formes de travail. C'est d'ailleurs ce sur quoi les analyses de Gorz (1988) ou de d'Iribarne (1990) mettent l'accent avec force.

Pour Gorz, le modèle du rapport de travail dans les services relationnels est celui de la domesticité. Partant de l'expérience vécue, il procède à une analyse existentielle (phénoménologique) selon laquelle lorsque la

prestation se réduit à un temps donné au service d'un client, le lien entre le travailleur et l'ensemble de la société est rompu. La portée universelle reconnue au travail quand son produit devient échangeable et qu'il contribue ainsi à un processus de rationalisation sociale est niée quand le travail se trouve rabattu sur la sphère domestique. La division du travail ne se traduit plus par un surcroît de productivité globale mais par un simple prélèvement de temps au profit d'un consommateur dont le temps libéré vaut plus cher que celui de son prestataire. Pour d'Iribarne, la résistance des individus au déclassement professionnel varie selon les cultures. En France la culture égalitariste est couplée avec un attachement des travailleurs à leur position dans la hiérarchie des tâches et la peur de déchoir, de perdre l'honneur entretient les désajustements qualitatifs entre l'offre et la demande de travail. Les deux approches aboutissent aux mêmes conclusions pessimistes : les nouveaux emplois dans les services ne permettraient plus la constitution d'identités professionnelles et sociales valorisantes, pour l'un en raison de la nature des tâches proposées, pour l'autre en raison du rapport sociétal à ces tâches.

Le message de ces auteurs est clair. La recherche forcée d'emplois, pour légitime qu'elle soit, risque de conduire à une fragmentation sociale accrue si la question de l'emploi n'est pas réexaminée dans la perspective plus générale d'une recomposition des rapports entre économique et social. C'est dans ce sens que vont d'autres propositions qui prennent acte de l'importance des changements et de la nécessité de réponses nouvelles.

Citoyenneté, revenu et travail

Parmi celles-ci les principales concernent le partage du travail et l'instauration d'un revenu de citoyenneté. Quelques variantes de ces propositions restent largement marquées par l'économisme quand elles se contentent de présenter de telles réformes comme dotées d'une rationalité supérieure à l'affectation des ressources existantes. Selon celles-ci, l'opérationnalité de l'option défendue doit suffire à emporter l'adhésion de la société, quand la question sociale n'est pas

simplement rabattue sur celle de la redistribution. En schématisant, l'intégration sociale y est abordée à travers la recherche de la répartition optimale du travail ou du revenu sans situer la structuration des préférences dans le cadre de conventions sociales évolutives. C'est oublier que l'intégration sociale «repose sur un consensus garanti par l'adhésion à des normes communes ou obtenu par la communication entre participants» (Habermas, 1987).

Au contraire d'autres approches, plus approfondies, comme celles de Gorz ou Caillé, prennent en compte la dimension anthropologique de l'économie. La domination de l'argent dans les rapports sociaux incite Caillé (1992) à préconiser un revenu d'existence facilitant dans les pays développés un renouveau du débat politique qu'alimenterait la reconnaissance de la pluralité des fins légitimes. Devant la rareté de l'emploi, «il ne reste que la possibilité d'explorer à nouveaux frais la multiplicité des buts de l'homme et à entreprendre de faire admettre la légitimité d'une telle multiplicité par ceux qui restent insérés dans l'imaginaire et la réalité du travail salarié».

Toutefois, la citoyenneté ne peut être attestée par le seul droit au revenu qui coexisterait avec la persistance d'une économie sélective. Cette concomitance équivaldrait à demander aux exclus d'innover dans leurs modes de vie alors qu'ils sont les moins bien placés économiquement, culturellement et politiquement pour le faire (Wuhl, 1992). Un effort de partage du temps nécessaire de travail contraint s'avère donc indispensable.

C'est sur ce thème qu'insiste Gorz, en opposant à la sphère de l'hétéronomie l'intégration autorégulée. «L'intégration autorégulée (sociale) renvoie à une capacité d'auto-organisation d'individus qui accordent leurs conduites en vue d'un résultat à atteindre par leur action collective». Selon lui, la rationalité économique définie par le souci d'économiser, c'est-à-dire de «mettre en œuvre les facteurs de production de manière aussi efficace que possible», tend à envahir tous les domaines de la vie sociale et à amplifier la sphère de l'hétéronomie aux dépens de l'intégration autorégulée. Il prône une rupture radicale avec cette

rationalité par le découplage entre travail et revenu obtenu grâce à plusieurs mesures aux effets cumulatifs, au premier rang desquelles figurent la réduction massive du temps de travail et le droit au revenu pour tous.

L'opposition entre sphère de l'hétéronomie et intégration autorégulée autant que la reconnaissance de la pluralité des fins légitimes incitent à considérer positivement une augmentation du temps libre assortie d'un revenu garanti. Or, un certain nombre d'observations sur la pauvreté et la précarité (Donzelot, 1991) amènent à tempérer l'optimisme selon lequel une libération du temps de travail assortie d'une garantie de revenu déterminerait le choix d'activités non monétaires génératrices d'intégration autorégulée par l'entraide mutuelle et l'autoproduction.

Une meilleure répartition du temps contraint ne conduirait pas forcément au choix d'activités largement basées sur le don et la réciprocité. Cette conversion vertueuse du temps libéré en socialisation positive peut être contrecarrée par le développement de formes de consommation passives ou par la perpétuation de dominations domestiques accentuant l'atomisation sociale dans le cadre du temps libéré. Comme le mettent trop en évidence les itinéraires déstructurés de certains jeunes condamnés à l'inactivité et à l'ennui dans les banlieues, l'intégration autorégulée peut souffrir de l'absence de repères temporels ou du manque de participation à la vie sociale.

Le chômage en isolant ses victimes peut conduire à un éloignement des valeurs partagées au sein de la société et à un risque d'abandon de la civilité des relations sociales (Mothé, 1992). La perte du travail se traduit souvent pour les populations défavorisées par un déficit de socialisation et de projet. Avec la privation de l'emploi c'est un vecteur de reconnaissance de soi et une expérience de coopération vécue qui disparaissent, et les exigences nouvelles du travail productif rendent encore plus graves cette perte d'éléments essentiels à la constitution de l'identité. D'autant que les offres institutionnelles de formation et de traitement social du chômage enferment dans des parcours chaotiques tous ceux qui n'ont pas les ressources individuelles et collectives, pour

les détourner au profit de projets de vie personnels (Rouilleau-Berger, 1993).

Affronter la complexité

A cause des ouvertures qu'elles représentent il serait regrettable que certaines propositions porteuses des débats les plus prometteurs sur l'emploi et l'intégration restent empreintes d'une croyance en des oppositions tranchées entre sphères de la vie sociale (économique, sociale, culturelle, politique...) qui appelleraient des macrosolutions. Les difficultés que présente le partage du travail et du revenu ne doivent pas être éludées et la réflexion gagne à intégrer, sur le fond, les possibilités de combinaisons entre différentes sphères et, sur la forme, les procédures de négociation qui peuvent concrétiser les principes généraux. Ainsi plutôt que de se prononcer pour une libération vis-à-vis du travail salarié, ne vaut-il pas mieux tenir compte de l'ambivalence de celui-ci, lié aux valeurs de la démocratie en même temps qu'il les menace ? C'est en tout cas l'orientation que Gorz lui-même suggère quand il souligne la dualité de la sphère hétéronome et indique, ce faisant, comment intégration fonctionnelle et intégration sociale peuvent être étroitement imbriquées. Il rappelle en effet que le travail signifie la possibilité pour les femmes de «s'émanciper de l'enfermement dans la sphère privée et accéder à la sphère publique». Pour le travail hétéronome, «la codification, la réglementation et la détermination sociales du travail sont donc loin de n'avoir que des conséquences négatives. Elles délimitent une sphère publique et une sphère privée, confèrent à l'individu une réalité sociale publique (que les sociologues appellent identité)». Le travail hétéronome «est régi par des règles et des rapports universels qui libèrent l'individu des liens de dépendance particuliers et le définissent comme individu universel, c'est-à-dire comme citoyen».

Si l'on veut tenir compte de cette ambivalence il devient nécessaire de concilier paradoxalement une réduction de l'importance de l'emploi dans la vie sociale avec l'accès le plus large possible au salariat et l'élargissement des formes de travail pour dépasser la seule référence à l'emploi. La complexité des mutations en

cours peut amener à envisager une pluralité de solutions partielles qui ne prendraient sens que par leur complémentarité. Dans les relations entre économie et société, plusieurs axes pourraient constituer des objectifs qui trouveraient cohérence dans leur articulation :

– *L’internalisation par les entreprises de normes sociales ou sociétales* : des normes du type de celles élaborées sous l’égide du Bureau international du travail (BIT), en matière de travail et de production pourraient être introduites sous forme de clauses sociales dans les négociations pour l’Accord général sur les tarifs douaniers et de commerce (GATT) (Julien, 1993 ; Van Liemt, 1989) ;

– *La démocratisation des économies marchande et non marchande* : elle peut prendre appui sur les mutations en accordant des nouveaux droits aux usagers et aux collectivités de travail dans la modernisation, en soutenant par une discrimination positive des efforts négociés portant sur la flexibilité qualitative interne et la compétitivité offensive au détriment de la flexibilité quantitative externe et la compétitivité défensive (Boyer, 1987 ; Brunhes, 1988, 1993), en reconfigurant la protection sociale pour tenir compte de l’évolution des risques majeurs et de la lutte contre l’exclusion (Fragonard, 1993) ;

– *La garantie d’une participation plus égalitaire à la sphère économique* : elle implique la régulation du marché du travail pour les emplois peu qualifiés (Wuhl, 1992), par exemple par l’exonération de charges sociales (Brunhes, 1993) ou le subventionnement de ces emplois (Fitoussi, 1992 ; Mothé, 1992) ;

– *La relativisation de la place de la sphère économique par rapport aux autres sphères d’activité* : c’est cette préoccupation qui renvoie le plus directement au partage de l’emploi et du revenu ;

– *La relativisation au sein de la sphère économique de la place prise par l’économie monétaire* : elle implique une revalorisation de diverses formes d’économie non monétaire qui soient radicalement différentes de l’économie souterraine et du «travail au noir».

C’est dans le cadre de la réalisation de ces trois derniers objectifs que pourrait trouver place une *économie solidaire* définie comme *l’ensemble des activités économiques favorisant des dynamiques de socialisation et de*