

Chapitre sept

Des classes sociales, encore

Tony Andréani

Une étrange disparition

L'idée que les classes sociales auraient disparu ne peut qu'étonner quand on sait que deux thèmes de fond des enjeux sociaux d'aujourd'hui, constamment rebattus, sont le partage des revenus salaires-profits et l'organisation du travail (la participation des salariés) : on n'arrête pas de parler de classes et de relations entre les classes, mais on exorcise l'aspect le plus inquiétant du mal en le débaptisant.

Il n'y a plus que des individus, ou à la rigueur des groupes sociaux ("salariés", "managers", "actionnaires"), et des "entreprises", dans lesquelles les intérêts "à long terme" sont communs entre toutes les catégories d'intervenants. Mais on dit bien que la reconnaissance unanime de l'importance et de la valeur de "l'entreprise" est largement due à l'explosion du chômage et à la vulnérabilité induite des salariés, et qu'il s'agissait d'une condition essentielle pour faire accepter une modération salariale permettant de rétablir la rentabilité des investissements. On ajoute à cela le déclin du syndicalisme, facteur adjuvant non négligeable. Mais on refuse obstinément de voir derrière tout cela aucun conflit de classes.

De même on décrit tous les méfaits de l'organisation hiérarchique traditionnelle des entreprises et on vante les mérites d'une participation qui permette de mobiliser plus complètement la ressource humaine, mais en stipulant bien qu'il ne peut s'agir que d'une recherche d'efficacité et non d'un transfert de pouvoir. Toutes ces questions de pouvoir et de motivation n'ont pas, veut-on croire, de signification sociale, n'opposent pas des catégories de personnes, ne représentent pas des intérêts de classe.

En réalité la dénégation de l'existence des classes ne date pas d'aujourd'hui. Depuis le début du siècle dernier la tradition conservatrice et libérale soutient que la modernité a dissous les structures traditionnelles sans les remplacer par d'autres. Tocqueville est ici exemplaire, et on comprend que nos libéraux actuels en aient fait un auteur à la mode. Ne considérerait-il pas, en effet, que la société moderne était en son fond même démocratique, c'est-à-dire individualisante et uniformisante? Aux vieilles classes ou castes, s'opposaient, selon lui, des individus en concurrence perpétuelle, mûs par l'amour du bien-être et la passion de l'égalité. La seule source de distinction entre eux était l'argent, mais celui-ci autorisait une mobilité sociale indéfinie et ne conférait pas nécessairement du pouvoir. Par suite la société démocratique tendrait d'une part à disperser les inégalités, d'autre part à les réduire tout en rapprochant les modes de vie. Plus de classes donc : "à vrai dire, quoiqu'il y ait des riches, la classe des riches n'existe point : car ces riches n'ont pas d'esprit ni d'objet communs, de traditions ni d'espérances communes. Il y a donc des membres, mais pas de corps. Non seulement les riches ne sont pas unis solidement entre eux, mais on peut dire qu'il n'y a pas de lien véritable entre

le pauvre et le riche"¹. Tel est, à peu de choses près, le discours politique actuellement dominant.

C'est celui qu'a tenu aussi, de manière plus ou moins explicite, la sociologie américaine, dans ses études de "stratification sociale". Conduites à partir de critères tels que le revenu, le prestige professionnel, le niveau d'instruction, le sentiment d'appartenance sociale, celles-ci présentent la société comme une gradation régulière de niveaux hiérarchiques (en nombre variable selon les auteurs), sans lignes de fracture ni oppositions. Les critères sont frustes, se limitant à un aspect très partiel des choses, généralement secondaire (car les points principaux sont les plus malaisés à manier, théoriquement et statistiquement). Et l'on ne s'avise guère qu'il ya de très fortes corrélations, que des phénomènes de conjonction et de cumuls conduisent à une simplification des regroupements. On s'aperçoit bien, par exemple, qu'il y a des "pauvres", mais on ne sait pas pourquoi ils sont pauvres ni si cette catégorie statistique (qui a servi de base aux politiques sociales) présente une quelconque homogénéité (faut-il mettre dans le même sac le clochard, le travailleur sous-payé, la mère célibataire etc.?). Est-ce un hasard si ceux qui contrôlent des ressources économiques, qui prennent des décisions de gestion dans le système productif, ont aussi des revenus élevés, une consommation culturelle plus importante? Est-ce un hasard si l'absence de richesse et de pouvoir gestionnaire, ou simplement de compétence, destine à la subordination, à de faibles revenus pour une dépense de travail usante et dégradante et un mode de vie où la culture tient peu de place?

Des auteurs plus subtils et plus avisés voient bien que les classes désignent autre chose que des strates sociales, qu'elles représentent une structuration de la société, qu'il existe des compositions d'avantages et de désavantages. Mais si, pour eux, les classes ont bien existé dans les débuts de la société capitaliste, quoique de manière moins nette que dans les sociétés antérieures, elles ne subsisteraient qu'à l'état vestigiel dans le capitalisme contemporain. Quels sont leurs arguments?

Le capitalisme ou l'avènement de la société sans classes

Ils visent tous, sans le dire toujours explicitement, la conception marxiste, qu'il s'agit d'invalider.

Une première ligne d'argumentation - la plus ancienne - consiste à soutenir que, plutôt que de classe (économiquement) dominante, il faudrait parler de "classe dirigeante", voire de simples "groupes dirigeants", s'il est vrai que cette dernière n'est nullement unifiée. C'est ainsi que Burnham ou Mill ont fait, dans la lignée de Pareto, une théorie des élites au pouvoir, et que Aron a insisté sur la diversité des catégories dirigeantes (hommes politiques, gestionnaires du travail collectif, détenteurs du pouvoir spirituel, meneurs de masse). Et de multiplier les analyses historiques pour montrer que les patrons ne gouvernent pas l'Etat, que les intellectuels ont un pouvoir spécifique, que des leaders syndicalistes ou dirigeants de partis populaires accèdent à des fonctions politiques (comment ces derniers pourraient-ils donc faire partie de la "classe dominante"?) etc. Mieux : la démocratie politique empêcherait toute

¹ A. De Tocqueville, De la démocratie en Amérique, Œuvres complètes, Gallimard, 1961, II, 2, p. 166.

classe de dominer la société : la délégation, la séparation des pouvoirs, le système des droits, les pressions de l'opinion joueraient dans le sens de l'éclatement et de la diversification des sources de pouvoir, si bien que les groupes dirigeants eux-mêmes n'auraient qu'une puissance limitée. Plus la démocratie avance, plus la domination serait contenue et incertaine. Et on cherche à le vérifier historiquement en donnant par exemple de nouvelles interprétations de la Révolution française (ainsi l'idée d'une bourgeoisie industrielle dominante ne serait, selon François Furet, qu'un "postulat fantaisiste") ou en soulignant que, si les bourgeois avaient été une vraie classe, ils ne se seraient pas déchirés comme ils l'ont fait au travers de coups d'Etat et de guerres mondiales.

Une deuxième série d'arguments vise à accréditer l'idée que les inégalités économiques elles-mêmes se sont considérablement réduites. Le pouvoir économique serait de plus en plus divisé et limité. Richesse et pouvoir se seraient dissociées avec le rôle croissant des managers. Les représentants des salariés auraient peu à peu grignoté les prérogatives patronales. Le temps de travail, remarque-t-on, s'est égalisé pour tout le monde. L'accroissement du niveau général d'instruction et la dispersion des qualifications tendraient à diffuser les compétences et à homogénéiser le monde salarial. De ce fait les inégalités dans le travail iraient diminuant. Il en irait de même pour les inégalités de revenus. Fini le temps où une richesse insolente s'opposait à un océan de pauvreté. Le capitalisme contemporain a entraîné une augmentation générale du niveau de vie, et, avec lui, des conditions d'existence (durée de vie, conditions sanitaires et d'éducation, service militaire universel etc.). Les inégalités de revenus subsistantes seraient rabotées par l'impôt progressif. Les inégalités de richesses seraient resserrées par les impôts sur les successions et sur la fortune. Ainsi non seulement il n'y aurait plus de paupérisation absolue, mais encore de paupérisation relative, contrairement à ce que pensait Marx. Le niveau de vie a par ailleurs été en partie décroché de l'activité laborieuse : les prélèvements obligatoires, qui représentent parfois plus de la moitié du revenu total, serviraient en grande partie à la fourniture de biens sociaux indépendamment des conditions de salaire ou de fortune. De cette réduction générale des inégalités résulterait un accroissement de la mobilité sociale : en même temps que les mécanismes d'ascension sociale se seraient diversifiés, les chances de promotion se seraient accrues, même si l'on reconnaît que "le cumul (néгатif) [des inégalités] est resté généralement la règle aux échelons les plus bas de la société"² et que les chances des enfants d'ouvriers et d'employés demeurent faibles.

Un troisième ordre d'arguments porte sur la montée des "classes moyennes", ou plutôt des catégories intermédiaires. Les travailleurs manuels (la "classe ouvrière") auraient vu leurs effectifs fondre comme peau de chagrin. Le recul du taylorisme aurait fait apparaître une nouvelle génération d'ouvriers-techniciens, pendant que les techniciens eux-mêmes auraient cru et multiplié. La "tertiarisation" de l'économie aurait accéléré le mouvement en accroissant énormément le nombre de travailleurs intellectuels. Et la dispersion des revenus aurait brouillé toutes les frontières. C'est ainsi l'évolution même de la société capitaliste qui aurait transformé les deux grandes classes antagonistes du 19^e siècle en une multitude de strates aux contours indécis.

² P. Bénétou, Les classes sociales, PUF, 1991, p.108.

Une dernière ligne d'argumentation - la plus peremptoire - met en avant la poussée de l'individualisme dans toutes les couches de la société, qui serait le résultat à la fois de la dynamique de l'économie et du mouvement des droits démocratiques et de l'idéologie égalitaire qui le sous-tend. Nous avons suffisamment analysé, dans le chapitre 4, cette thématique, pour n'y point revenir ici. Contentons-nous de rappeler le rôle attribué aussi à l'urbanisation, à la transmission scolaire des savoirs, et à l'extension des loisirs (en dehors de la vie professionnelle, chacun se sentirait l'égal de tous les autres). En même temps que l'écart entre les catégories sociales et entre les modes de vie aurait diminué, la diversité des comportements à l'intérieur de ces catégories serait la règle. Et l'on pense trouver de multiples confirmations de l'irrésistible progression de l'individualisation dans le recul du syndicalisme, la perte d'audience des partis populaires, le développement des stratégies individuelles de promotion sociale etc.

Ainsi "les dynamiques modernes n'ont pas joué en faveur des classes, elles ont brouillé et, au moins pour une part, gommé, les distinctions de classes"³. Par suite la conscience de classe serait tombée au plus bas, et, avec elle, les luttes de classes. On insiste sur la disparition des grands conflits sociaux, sur le déclin des idéologies révolutionnaire, sur la substitution aux luttes frontales des mouvements catégoriels et corporatistes, sur la pacification générale de la société.

Ainsi, il n'en faudrait pas douter, le capitalisme nous conduirait tout doucement, sans heurts ni révolution, vers la société sans classes. La prophétie de Marx se serait réalisée, mais sans que le prolétariat y soit pour rien, l'idéologie prolétarienne ayant elle, au contraire, reconstitué une société de classes, et la pire de toutes.

Mais qu'est-ce qu'une classe sociale?

Hélas, ce tableau idyllique ne correspond guère, comme nous le verrons, à la réalité. Et surtout il repose sur toutes sortes de confusions théoriques, à commencer par celles portant sur la notion de classe.

Le concept de classe est à la fois simple et hautement complexe - sans doute le plus difficile de toute la théorie sociale dans la mesure où il met en jeu la plupart de ses autres concepts.

Il y a des rapports de classes à partir du moment où il existe des rapports de domination et d'exploitation : telle est l'intuition centrale de la pensée marxienne, et c'est elle qui donne une portée théorique à ce qui n'était jusque-là qu'une notion juridico-politique (confondue, sous l'Ancien Régime, avec celles de rang, d'ordre ou d'état) ou une catégorie économique descriptive (fondée sur des différences de fortune ou, comme chez les Physiocrates, sur des distinctions de branches). Mais de tels rapports sont ordinairement rattachés au régime de propriété, bien que Marx ait mis en garde contre un critère qui, lui aussi, pouvait être pris en un sens juridique et dissimuler la "propriété réelle".

³ Ibidem, p.114.

Cent ans après le concept de classe a paru toujours à ce point confus que le "marxisme analytique" (Roemer, Wrigh, et alii) a tenté de donner une définition rénovée des classes⁴. Cette définition s'appuie sur le concept de propriété, mais en élargissant son extension : la propriété de ressources productives ou d'actifs ("assets") ne concerne pas seulement le capital, mais aussi le travail, les compétences ("skills"), et le "statut" (pour Roemer) ou l'"organisation" (pour Wright). Ces auteurs se proposent de rendre compte des traits dominants aussi bien du féodalisme (possession, avec le servage, de la force de travail) et du capitalisme (propriété du capital) que de ceux de l'étatisme (détention d'un statut ou d'un pouvoir d'organisation par les bureaucrates) et du socialisme (pouvoir fondé sur la compétence).

Ce modèle pourtant s'éloigne de la conception marxienne, qui portait sur la domination et l'extraction de surtravail (et donc de survaleur) qu'elle rendait possible. Pour l'auteur du Capital les rapports fondamentaux étaient des rapports de production, alors que le marxisme analytique parle plutôt des conditions de la reproduction (en particulier à travers le marché). Pour Marx la propriété s'accompagnait de fonctions sociales (qu'il désigne, dans le cas du capitalisme, comme étant des fonctions d'"autorité", de "direction" ou de "surveillance") faisant du détenteur des moyens de production un "organisateur et maître de la production". Dans le marxisme analytique au contraire la notion même de domination disparaît ou n'est réintroduite que par la bande (à travers le "pouvoir d'organisation" de Wright) ou après coup (Roemer l'inclut dans certaines définitions). En second lieu le modèle présente clairement l'inconvénient d'être trop daté. La propriété d'une ressource productive ne devient nettement identifiable qu'avec le marché et le capitalisme. Ainsi raisonner en termes de propriété, fût-ce au sens économique du terme, est limitatif et trop situé sur le plan historique. Enfin le marxisme analytique croit devoir renoncer à la théorie de la valeur-travail, qui lui paraît dénuée de valeur scientifique (il accepte au contraire, pour l'essentiel, les fondements néo-classiques de la théorie économique contemporaine) et doit alors recourir à une théorie des jeux bien formelle et difficilement opératoire pour rendre compte de l'exploitation⁵.

Si l'on veut renouer avec l'inspiration marxienne tout en accroissant la rigueur et la précision des concepts, la tâche est difficile et appellerait de longs développements. Nous nous contenterons ici de cerner les points principaux.

Les détenteurs du pouvoir économique sont, au premier chef, ceux qui prennent les décisions de gestion et les imposent aux autres agents. Dans une entreprise parfaitement démocratique, où tous participeraient directement aux décisions, il y aurait bien un rapport de production, un pouvoir de chacun sur tous et de tous sur chacun, mais il n'y aurait pas de domination. L'entreprise capitalisme, elle, est dominée par ses gros actionnaires et ses managers. Nous reviendrons sur le rapport entre ces deux couches sociales, mais il faut noter qu'un manager qui serait sans propriété n'en serait pas moins un dominant. Les décisions de gestion comportent, entre autres choses, le pouvoir de déterminer le nombre de travailleurs et leurs qualifications (et par suite les embauches et les licenciements), de fixer leur dépense de travail,

⁴ Pour avoir une idée des travaux de cette école, on se reportera au dossier que lui a consacré la revue Actuel Marx, dans son numéro.

⁵ On trouvera quelques éléments de critique plus détaillés in T. Andréani et M. Fleurbaey.

directement ou indirectement (via l'organisation du travail et le choix des techniques de production), de décider des classifications, échelles de salaires et systèmes de rémunération au rendement. Nous sommes là au cœur des prérogatives patronales ou managériales, comme le montre bien le refus intransigeant, obstiné, qu'opposent les directions d'entreprises à toute espèce de partage. Est-il besoin de dire qu'elles signifient une domination du "capital" sur le "travail", les entrepreneurs n'étant pas ces purs acheteurs marchands que postule le modèle néo-classique? Il n'est pas très difficile d'identifier les porteurs de ces fonctions de "propriété" ou de "gestion". Certes il existe une hiérarchie parmi ces dirigeants, mais tous, à un degré ou un autre, interviennent dans ces grandes décisions, et par suite détiennent leviers de commande et de contrôle. Cette catégorie sociale est l'héritière directe de la bourgeoisie du 19^e siècle, et il n'y a pas de raison de lui attribuer un autre nom. Tel est le noyau dur de la classe économiquement dominante, autour duquel gravitent les atomes des petits actionnaires et obligataires qui tirent de substantiels revenus de leurs titres, et qui, s'ils n'ont aucun pouvoir direct, peuvent néanmoins, en cédant ces derniers, marquer leur défiance envers les dirigeants d'entreprise et ainsi les sanctionner (tout autre est le cas des petits salariés qui se sont vu distribuer des actions). Face à cette catégorie dominante, tous les autres salariés sont des dominés, ce qui ne veut pas dire, on le verra, qu'ils constituent une seule et même classe.

Mais le concept de classe ne prend son sens qu'avec une seconde dimension, celle de l'exploitation, dont la définition apparaît fort simple : est exploitateur celui qui s'attribue une quote-part du produit social supérieure à celle qui devrait lui revenir en fonction du travail qu'il a effectué, est exploité celui qui reçoit une quote-part inférieure⁶. Mais cette définition pose des problèmes et présente des insuffisances.

Une première difficulté apparaît avec le problème de la "qualité" du travail. Elle a paru rédhitoire au marxisme analytique, au point qu'il a renoncé à toute mesure de l'exploitation en termes de quantités de travail dans l'idée qu'il n'y avait aucun moyen de rendre le travail homogène. Les théoriciens et économistes des pays "socialistes" se sont ingéniés à embrouiller les choses, dans le but de justifier une forte hiérarchie des salaires, en utilisant et mêlant des expressions comme "travail difficile", "qualifié", "compétent", "responsable" etc. Or que signifie, en réalité, la qualité? Ce peut être le soin, l'attention apportés à un travail, mais ceci se ramène à un plus grand effort ou une plus grande intensité du travail, parfaitement mesurable, même s'il est difficile de le faire de l'extérieur - car elle met en jeu toutes sortes de paramètres et ne peut être réellement évaluée que par les travailleurs eux-mêmes. La qualité peut aussi signifier la qualification. Or cette dernière, contrairement à ce qu'on a soutenu, est aussi mesurable, de la façon suivante : par le temps passé pour l'acquérir (qui se traduit en mois ou années de formation) et par un certain nombre de coûts annexes (les frais d'enseignement). Tout ceci n'a rien à voir avec le fait qu'un travail plus qualifié soit plus productif qu'un travail moins qualifié (par exemple le coût de la qualification pourrait entraîner un salaire de base augmenté de 10%, alors que le travail aurait donné deux fois plus de résultats). Quant au fait qu'un travail soit plus "difficile" ou plus "responsable", cela peut se mesurer aussi en termes d'effort fourni : un tel travail peut demander une certaine dépense d'énergie, à comparer avec celle

⁶ Cf T. Andréani, définition de l'exploitation.

requis par un travail plus facile, ou demander une plus grande qualification. Il ressort de là qu'une distribution qui se ferait selon le principe "à chacun selon son travail" (selon sa dépense de travail), n'ayant à rétribuer que l'intensité du travail et les coûts de la qualification (on peut en avoir une idée en supposant que le travailleur en formation a emprunté pour vivre et acquitté le prix de ses études dans un système où l'enseignement serait entièrement payant) aboutirait à une très faible hiérarchie des rémunérations. Pour ce qui concerne l'échelle des qualifications, elle ne pourrait guère dépasser le rapport de 1 à 1,5, qui correspondrait au remboursement, tout au long de la vie de travail actif, du coût de la formation (naturellement s'il est supporté par l'individu).

Une deuxième difficulté, qui, elle aussi, a paru insurmontable, est que l'exploitation ne semblait mesurable que si l'on comparait une dépense de travail avec un revenu (consommable ou accumulable) lui-même évaluable en termes de quantités de travail. Or non seulement l'économie marchande et capitaliste fonctionne en termes de prix et de revenus monétaires, mais encore les prix y diffèrent, du fait de l'égalisation des taux de profit, des valeurs, au sens de l'économie classique, fussent-elles des valeurs moyennes (ces "quantités de travail socialement nécessaires" dont parlait Marx, et qui correspondaient pour lui à un état d'équilibre entre l'offre et la demande et à des conditions moyennes de productivité dans la branche). La difficulté est effectivement de taille, et insoluble tant qu'on s'évertue à convertir des valeurs en prix et réciproquement. En fait le fameux problème de la "transformations des valeurs en prix de production", qui a fait les délices, souvent pervers, de générations d'économistes, ne peut trouver de réponse satisfaisante, parce que c'est un faux problème : il faut comprendre que les prix sont une chose, et les valeurs une autre. Pour mesurer l'exploitation, il faudrait réévaluer tous les processus productifs en termes de quantités de travail, et les statistiques font ici défaut, ou sont extrêmement grossières, si bien que les rares travaux effectués en ce domaine ne peuvent être qu'approximatifs⁷. Une autre conséquence de cette discordance prix/valeurs est qu'il est impossible de mesurer l'exploitation entreprise par entreprise et branche par branche : on ne peut, si l'on veut par exemple définir un taux d'exploitation, que considérer l'ensemble de la classe exploiteuse et l'ensemble de la classe exploitée dans un pays donné. Tout ceci nous montre déjà comment une délimitation des classes est impraticable de façon rigoureuse avec les outils dont nous disposons, mais cela ne prouve pas que les classes n'existent pas, si l'on se place au niveau requis, c'est-à-dire au niveau macro-économique. A noter au passage que cela complique aussi en pratique le problème de l'évaluation de la valeur des qualifications.

Une troisième difficulté, qui passe généralement inaperçue, est la suivante : doit-on prendre en compte tout travail, de quelque nature qu'il soit? Il faut faire une distinction essentielle entre le "travail général", qui correspond à des fonctions indispensables à tout système productif, et sont seulement remplies de manière particulière selon la nature de ce système, et des "fonctions spéciales", qui sont liées à la domination et à l'exploitation⁸. Dans le cas du capitalisme les gestionnaires du capital prennent des décisions (concernant l'investissement, la fixation des salaires, les modes d'organisation du travail

⁷ Baudelot et qui travaille...

⁸ Cf T. Andréani fonctions générales et spéciales.

etc.) que des "travailleurs associés" seraient également conduits à prendre. Ce travail général doit être rétribué comme tout autre, et lui aussi selon sa qualification. Le fait qu'une fraction du profit d'entreprise serve, via l'autofinancement, à l'accumulation privée et à un fonds de réserve également privé, lesquels deviennent ainsi des fonds d'exploitation, ne change rien à l'affaire (on reviendra dans un instant sur la question de l'intérêt). Mais ils effectuent aussi un "travail de domination" (Bourdieu) aux multiples facettes, entre autres : garder le secret sur les informations cruciales, dresser des barrières autour de leur pouvoir, s'attribuer un fonds de consommation extra (supérieur au salaire qui devrait leur revenir en fonction de leur travail), choisir les meilleures méthodes de pression physique et psychologique sur le travailleur (notamment via les formes de salaire au rendement), diviser les salariés, briser leurs formes de résistance etc. On ne saurait, sans contradiction, mettre ce travail, qui suppose en outre de nombreux moyens de production, au compte de leur contribution au procès productif, puisqu'il disparaîtrait dans une entreprise où le travail serait "associé". Et de tels "frais de surveillance" pèsent très lourdement sur la gestion... Cela nous conduit à revoir notre définition de la sorte : est exploiteur un agent qui s'attribue une quote-part du produit social supérieure à celle qui devrait lui revenir en fonction du travail général qu'il a effectué.

On objectera à cette théorie de l'exploitation qu'elle se réfère uniquement au travail fourni, dans sa durée, son intensité et sa qualification. Or le détenteur de capital ne sera-t-il pas exploité s'il ne perçoit aucun revenu pour la mise à disposition de ce dernier? C'est naturellement ce que soutiennent les économistes libéraux, pour lesquels tous les facteurs de production doivent être rémunérés - le marché fixant le juste prix. On peut bien sûr leur rétorquer qu'ils présupposent une appropriation privée du capital. Mais le problème subsiste avec un capital public ou avec un capital qui, tout en étant fourni par des particuliers, ne leur donnerait aucun droit de regard sur la gestion : l'épargne, publique ou privée, ne doit-elle pas être rémunérée, dans la mesure où elle implique un "sacrifice"? Nous reviendrons sur la question dans le dernier chapitre. Il n'y a, à notre avis, que deux types de réponse acceptables. Ou bien l'argent prêté est suffisamment rémunéré par le maintien de sa valeur (pendant que tous les autres biens sont frappés d'obsolescence), ou bien il doit recevoir un intérêt réel - qui pourrait être déterminé soit par le marché soit par la puissance publique. Dans le premier cas il se trouve inclus dans le "fonds de remplacement de la valeur des moyens de production", et il y a peu de choses à changer à la théorie de l'exploitation⁹, dans le second il faut déduire du produit social net (c'est-à-dire net du fonds précédent) un fonds afférent à l'intérêt, l'exploitation ne commençant qu'au-delà. Cette question est moins importante qu'il n'y paraît, car, comme on le verra dans notre dernier chapitre, un écrasement de l'échelle des revenus (déclarés et occultes) du travail, tel qu'il se produirait très vraisemblablement dans un système socialiste authentiquement démocratique, ne permettrait pas de grandes différences dans les possibilités d'épargne. Une autre objection pourrait concerner la rémunération du "talent" et de l'"innovation" (on sait qu'elle est invoquée pour justifier le profit d'entreprise). Admettre une telle rémunération conduirait à revoir la théorie marxienne de l'exploitation, mais dans une faible mesure : on pourrait admettre que les qualités ainsi manifestées par certains individus appellent une "prime" (point de fondement

⁹ Sur la répartition entre différents fonds, cf T. Andréani.

objectif ici : ce serait à la société d'en décider, et ceci pour des raisons d'efficacité, et non point de "justice"), mais elle différerait profondément du salaire de rareté postulé par l'économiste libéral. Une troisième objection porterait sur le principe "à chacun selon son travail" lui-même, dans la mesure où ce principe est de nature méritocratique. Nous renvoyons à plus tard une discussion sur ce problème, mais il nous faut remarquer ici que la théorie de l'exploitation concerne des ensembles de travailleurs, et non des individus. La question cependant, on le verra, est lourde d'implications sociales.

Toute la théorie de la domination et de l'exploitation (et l'on vient de voir comment les deux concepts sont intrinsèquement liés) se situe au niveau économique. Mais quid du pouvoir politique et du pouvoir "spirituel"? On pourra toujours montrer que les détenteurs de ces pouvoirs ne sont pas les mêmes agents que ceux qui exercent le pouvoir économique, en l'occurrence les gestionnaires du capital. Ce serait (partiellement) vrai pour le système social capitaliste, beaucoup moins pour les systèmes sociaux antérieurs. Mais il sera beaucoup plus difficile de prouver que le lieu central du pouvoir n'est pas l'économie - le penseur libéral devrait, d'ailleurs, en convenir aisément. Seule une interprétation extrêmement schématique de la pensée marxienne pouvait prétendre que la classe économiquement dominante se confondait avec la classe politiquement et idéologiquement dominante. Car non seulement les mêmes agents n'exercent pas, en général, simultanément les mêmes fonctions, mais encore les classes dominées ont, au moins depuis l'instauration du suffrage universel, une place dans les institutions politiques et culturelles (c'est pourquoi nous parlerons, dans le chapitre sur l'Etat, non pas d'un Etat capitaliste, mais d'un Etat du capitalisme).

Si complexe que soit la question de la "classification" des dirigeants et élites politiques et culturelles, elle peut se résoudre ainsi : dans la mesure où ils exercent une domination et contribuent à la reproduction du système économique de domination et d'exploitation, ils constituent une fraction de la classe dominante ; dans la mesure où ils joueraient un simple rôle de "délégué" (on reviendra sur ce terme) de la classe dominée et exploitée et se contentent d'une rétribution qui soit simplement fonction de leur travail et de leur qualification, ils constitueraient une fraction de la classe exploitée. Mais on voit tout de suite qu'un grand nombre d'agents ne sont ni dans un cas ni dans l'autre, et ceci nous conduit à une dernière série de considérations concernant la théorie des classes.

Entre la classe dominante et exploiteuse et la classe dominée, il existe un nombre plus ou moins grand d'agents qui, n'exerçant pas les fonctions de "propriété réelle" ou de "gestion", à quelque degré que ce soit, mais soit des fonctions de direction subordonnée (concernant non les grandes décisions, mais la direction immédiate du procès de production), soit simplement des fonctions de production, fussent-elles de haut niveau, soit les deux à la fois, constituent une "classe intermédiaire". Ces agents sont des "bénéficiaires de l'exploitation", dans la mesure où ils se voient rétrocéder par la classe dominante une quote-part du produit social supérieure à celle qu'ils devraient recevoir en fonction du travail général qu'ils ont fourni (car là encore il importe de distinguer travail général et travail spécial, lié à la domination et à l'exploitation). Dans le cas du capitalisme on pourra parler d'une "petite bourgeoisie capitaliste". Une fraction de cette petite bourgeoisie se retrouve

elle aussi dans le système politique et dans les "professions idéologiques", où elle possède, on le verra, un poids particulièrement important.

Cette théorie des classes, dont nous venons de résumer les grandes lignes et qui nous servira dans les analyses plus concrètes présentées dans les pages qui suivent, se situe au niveau "objectif", à celui des "rapports réels", indépendamment de la façon dont ils sont représentés. Mais que vaut cette distinction objectif/subjectif, ou encore réel/imaginaire? Elle doit, bien sûr, être relativisée, sauf à tomber dans un structuralisme épistémologiquement douteux. Nous ne pouvons entrer ici dans une analyse détaillée. Nous dirons seulement que tout ce qui se passe au plan de la distribution du travail social, des revenus et du pouvoir, ne peut manquer d'avoir des effets sur la vie sociale réelle, même si les mécanismes économiques fonctionnent selon d'autres critères et si la science économique, à son tour, ne s'intéresse qu'à ces mécanismes (supposons par exemple que la rémunération des facteurs soit strictement proportionnelle à leur productivité marginale, cela voudrait dire seulement que c'est par ce canal que se réalise ce transfert de valeur qu'on nomme exploitation). Ces effets en passent pourtant toujours par le niveau d'information et de conscience immédiate des agents (par exemple la pénibilité selon les branches n'acquiert un sens social qu'à travers les comparaisons que peuvent effectuer les travailleurs). L'objectif est donc toujours en un certain sens du subjectif. Mais entre cette conscience immédiate et les représentations individuelles et collectives plus élaborées toutes sortes de médiations font que la "conscience de classe" diffère toujours, et parfois jusqu'à l'"inversion", de la réalité spontanément vécue.

Une première conclusion est donc que des classes ne peuvent pas ne pas exister aussi longtemps qu'il existe des rapports de domination et d'exploitation. Elles n'ont donc certainement pas disparu. Seraient-elles seulement "en voie de disparition"? C'est, on l'a vu ce que nombre d'auteurs on conclu de l'utilisation de quelques indices. A la réflexion, ces indices sont plutôt mineurs, et la conclusion bien vite tirée. C'est comme si l'ouverture d'une fenêtre faisait d'une bicoque un château, comme si l'érosion du Cap Horn faisait de l'Amérique latine une simple péninsule, ou comme si un hamburger sans ketchup devenait un jambon beurre. Surtout les indices semblent bien mal interprétés. Sans avoir la prétention, surtout en l'espace d'un chapitre, de présenter une théorie tant soit peu complète des classes sociales aujourd'hui, nous allons essayer de jeter un coup d'œil un peu plus "armé" sur le paysage social que dessinent les sociétés capitalistes avancées.

le prolétariat d'aujourd'hui : diversité et disparités

On peut hésiter sur le meilleur terme pour désigner la classe dominée et exploitée du système capitaliste. Mais pourquoi ne pas utiliser le vieux terme de prolétariat, non dans l'acception socio-historique qui fut la sienne (les ouvriers, encore peu nombreux, des grands établissements mécanisés du 19^e siècle), mais dans l'usage théorique que Marx en particulier lui donna, celui de la classe inférieure qui faisait face à la bourgeoisie, usage qui pouvait se réclamer du nom d'une des classes de la société romaine? En revanche l'expression "classe ouvrière" est scientifiquement impropre, même si les ouvriers ont constitué et constituent toujours le gros des troupes de cette classe. Elle a beau résonner de toutes sortes de souvenirs, évoquer des luttes

souvent héroïques, rappeler une identité sociale particulièrement forte, elle est et a toujours été trop restrictive : elle ne désigne qu'une catégorie particulière de travailleurs, les producteurs directs d'objets physiques. Pour une certaine tradition marxiste seuls les ouvriers sont des producteurs de valeur et de plus-value, pour une autre le travail productif s'étend jusqu'aux contremaîtres, techniciens, voire ingénieurs. Cette conception d'un travail productif assimilé à celui de la production matérielle est fort éloignée de celle de Marx, qui, dans ses écrits les plus tardifs, à dégagé un critère bien différent (le critère travail "réel"/travail "formel")¹⁰. Mais, de toute façon, la question du travail productif et du travail improductif n'a rien à voir avec celle de l'exploitation. Un travailleur peut être exploité quel que soit le travail fourni - pourvu qu'il s'agisse, comme nous l'avons vu, d'un travail "général". Le prolétariat peut donc comprendre des employés, des techniciens, de petits fonctionnaires, des enseignants, des infirmières, des artistes etc. Ainsi la "classe ouvrière" ne saurait disparaître, puisqu'elle n'a jamais existé comme telle. On ne peut d'ailleurs s'empêcher de penser qu'aussi bien la bourgeoisie que certains partis "ouvriers" avaient quelque intérêt à maintenir cette confusion classe inférieure=classe ouvrière. Ceci dit, la fraction ouvrière du prolétariat est-elle effectivement en voie de diminution rapide?

La thèse ne date pas d'aujourd'hui. Déjà dans les années 50 et 60 des sociologues américains prédisaient l'extinction de la classe ouvrière vers la "middle class" et les "white collars", tandis que des sociologues français préféraient, eux, parler d'une "nouvelle classe ouvrière", elle aussi de blanc vêtue dans son habit de technicien. Le discours moderniste actuel entonne le chant de la mort du taylorisme. Les traits principaux de l'ère post-taylorienne dans laquelle nous serions entrés seraient la recomposition, l'enrichissement et la requalification des tâches autrefois parcellisées, l'apparition d'un ouvrier polyvalent très proche du technicien et travaillant la main dans la main avec lui, la réduction du poids de la hiérarchie d'encadrement, la décentralisation des décisions, la responsabilisation des salariés. Les progrès fulgurants de l'automatisation et de l'informatisation auraient d'eux-mêmes fait se résorber la vieille division du travail entre tâches d'opération et tâches de conception et, plus généralement, entre travail manuel et travail intellectuel. Si l'on ajoute à cela la tertiarisation de l'économie, on conclut que les ouvriers sont en train de quitter la scène de l'histoire, diagnostic partagé même par des auteurs qui avaient fondé leurs analyses sur des concepts issus du Capital de Marx. La réalité pourtant, il faut le dire sans ambages, est toute différente.

Certes le développement du secteur tertiaire est un fait. On constate par exemple qu'en France, entre les deux recensements de 1975 et 1982, les effectifs de l'industrie ont chuté de près d'un million de personnes, pendant que le tertiaire en gagnait 1,3 million, de telle sorte que 60% des salariés y travaillaient désormais¹¹. Depuis 1982 ce sont près de 200.000 emplois qui disparaissent chaque année dans l'industrie. Mais tout cela ne signifie nullement une réduction corrélative de la population ouvrière, car il y a de très nombreux ouvriers dans le secteur fourre-tout des "services" (qui comprend le commerce, les banques et les assurances, mais aussi des services publics et des services marchands divers), et notamment dans le transport, le stockage et la conservation, les activités d'entretien et de réparation des

¹⁰ T. Andréani sur travail productif/improductif.

¹¹ Noiriel, chiffres du tertiaire.

produits, de conditionnement et de présentation des marchandises, tous travaux qui, lors même qu'ils s'effectuent au sein du procès de circulation, relèvent du domaine de la production des objets physiques, et non des "services" (ici au sens d'actions exercées directement sur des consommateurs). Les statistiques établies non par secteurs, mais par catégories socio-professionnelles, montrent que le nombre d'ouvriers dans la population française n'a que peu décliné : ils étaient 7.488.000 en 1962, ils sont en 1989 7.255.000 (soit respectivement 39,1% et 30,3% des actifs)¹².

Assiste-t-on à un processus de qualification massive du monde ouvrier qui le rapprocherait de celui des techniciens et à une réduction de la division du travail entre agents d'exécution et agents de conception? Dans les faits seule une petite fraction des ouvriers gagne en qualification. Il s'agit essentiellement des travailleurs qui pilotent et contrôlent des installations automatiques dans les industries de process, ou des machines automatisées et robots dans les industries de série. Leur travail consiste à surveiller les dispositifs, à prévenir les aléas et à intervenir rapidement quand ils se produisent. Mais ces "nouveaux métiers" ne représentent que des fonctions limitées, non systématisées, coupées du savoir théorique, souvent apprises rapidement pendant des stages de formation. Il s'agit en définitive de tâches assez élémentaires, celles du contrôle de certains signaux prédéfinis (pour les autres c'est le spécialiste de l'entretien, en ce qui concerne les pannes complexes, ou le technicien, qui interviennent). Et le rythme de travail reste toujours aussi soutenu : il faut intervenir plusieurs fois par minute sous peine de voir une partie de l'installation se bloquer. Le travail de conception (programmation des processus et des machines, et des opérations de surveillance elles-mêmes) reste le plus souvent l'apanage des techniciens, qui voient même souvent leur pouvoir de fonction se renforcer. A l'intérieur même du travail opératif on voit bien apparaître quelque polyvalence, les professionnels de la fabrication se voyant confier une partie des tâches d'entretien. Cet "enrichissement des tâches", qui reste très circonscrit, a cependant sa contre-partie : le travail s'intensifie, l'ouvrier ayant toujours quelque chose à faire.

A y regarder de près, on s'aperçoit que le taylorisme n'est pas mort, mais a changé de visage. Certes, si l'on définit ce dernier par la parcellisation des tâches d'exécution, on peut estimer qu'il a reculé. Mais une telle parcellisation est vieille comme la manufacture (qu'on se souvienne du célèbre exemple de la manufacture d'épingles analysé par Adam Smith) et remonte même aux origines du capitalisme. Le propre du taylorisme est, de l'avis même de son fondateur, l'organisation "scientifique" du travail, c'est-à-dire la définition par des bureaux de méthodes et de préparation du travail de séquences de testes standardisés ("the one best way"), cette programmation permettant d'une part une codification du savoir pratique des ouvriers, et par suite leur déqualification au profit des techniciens, et d'autre part un contrôle serré de leur activité. Or l'automatisation accroît l'extériorité du processus productif par rapport à ses opérateurs : dans les industries de process, mais aussi dans les industries de série, celui-ci constitue un "flux de circulation captive", dont la cadence est encore moins maîtrisable que celle des convoyeurs fordien, avec leurs stocks tampons. L'informatisation, d'un autre côté, représente un moyen incomparable de contrôle social : elle peut même permettre une

¹² Stat Insee.

surveillance en temps réel de chaque poste de travail, rendant presque superflue la présence des contremaîtres.

Un exemple particulièrement net de ce néo-taylorisme est celui d'une méthode de gestion de production assistée par ordinateur appelée MRP (material requirement planning). Hatchuel, qui l'a étudiée de près, conclut ainsi son analyse : "En termes d'intensification du contrôle sur le système de production qui est l'essence même du taylorisme, les années 80 ont été des années d'intense formalisation et normalisation et donc d'intense taylorisme"¹³. D'une manière plus générale les exigences de la "modernisation" (rôle central de la fonction commerciale dans un univers de plus en plus compétitif, flexibilité pour répondre aux variations de la demande, innovations incessantes, réduction des stocks et des délais de livraison etc.) et les possibilités ouvertes par l'informatisation ont plutôt conduit à la bureaucratisation et à la centralisation dans les entreprises. On s'est aperçu en effet que la vieille hiérarchie de commandement comportait des zones d'ombre et des jeux occultes de pouvoir contraires à la rationalisation (uniformisation et standardisation) et à l'"intégration" des grandes fonctions ou départements. L'esprit du taylorisme a ainsi gagné l'entreprise toute entière. Et la division du travail a été maintenue, voire renforcée. Tout le battage fait autour de l'autonomie, de la réduction de la hiérarchie, de la décentralisation et de la participation n'est-il donc que mystification? Non, puisque ce sont les mêmes entreprises qui "se modernisent" et qui multiplient les structures de consultation : cercles de qualité (il en existe 30.000 en France, en moyenne 10 fois plus que dans les autres pays de la Communauté européenne), groupes d'échanges et de progrès, groupes ad hoc etc. Mais justement ces structures sont indispensables à la rationalisation (détention d'un langage commun, de références utilisables par toute l'entreprise, de données fiables), si bien qu'on peut considérer, avec Hatchuel, que management scientifique et management participatif sont une seule et même chose, que l'on voit se développer une sorte de "taylorisme participatif"¹⁴.

Faisons ici une courte digression sur la question des potentialités offertes par la révolution informationnelle (on y reviendra dans le dernier chapitre). L'ambition d'une rationalisation du fonctionnement de l'entreprise et d'une "intégration" de ses fonctions n'est pas déraisonnable, mais elle ne libère des gisements de productivité et ne transforme les rapports sociaux que si elle s'accompagne d'une réelle réduction de la division du travail, à tous les niveaux. "L'uniformisation d'ensemble peut tout-à-fait favoriser, note Danièle Linhart, un accroissement du champ d'intervention des exécutants, de leur part d'autonomie, de leur initiative"¹⁵. Par exemple les opérateurs pourraient effectuer des tâches de réglage, de contrôle de la qualité, et une partie de la programmation. Il existe bien quelques tentatives de ce genre, mais elle sont isolées¹⁶. La plupart du temps la division du travail demeure à peu près inchangée, les structures de participation restant parallèles à l'acte productif et servant justement à combattre ses effets négatifs. Le décalage entre l'appel

¹³ Cité par D. Linhart, *Le torticolis de l'autruche, L'éternelle modernisation des entreprises françaises*, Seuil, 19??, p. 77. Les observations de ce paragraphe ont largement puisé dans cet excellent ouvrage.

¹⁴ Hatchel, cité par Linhart.

¹⁵ Linhart p...

¹⁶ Linhart sur les exemples de Peugeot et ...

à la communication et à la mobilisation (il s'agit de faire naître chez chaque exécutant une conscience professionnelle nouvelle, de type gestionnaire) et le contenu réel des tâches entraîne rapidement désarroi et découragement. D'autre part il est finalement aberrant de vouloir définir toutes les opérations du travail, car cela revient à stériliser l'initiative et à enfermer la compétence. Le néo-taylorisme se heurte aux mêmes limites que le taylorisme : "la résistance des entreprises à s'engager dans un processus de révision des principes de la division du travail, de refonte de l'organisation du travail, risque de se retourner directement contre elles. De mettre à mal leur projet de modernisation, pour lequel elles font tant d'efforts. De les priver du bénéfice que peuvent apporter les nouvelles technologies de production"¹⁷.

Les ouvriers opérateurs sur dispositifs automatiques ne constituent que le noyau central de la nouvelle organisation productive¹⁸. Et ils représentent une couche favorisée par le patronat : ils disposent d'un statut stable, bénéficient des conventions collectives, ont des salaires très nettement supérieurs au salaire minimum, ainsi que des possibilités de formation et de promotion, bien que leur "métier" soit limité à la branche et ne fasse pas l'objet d'une reconnaissance diplômante. Ils sont en même temps la cible privilégiée des politiques participationnistes et individualisantes (salaire personnalisé selon le modèle que Messine appelle "californien"¹⁹). Les autres ouvriers voient leurs effectifs fondre dans l'entreprise, ce qui a pu faire croire à une forte diminution des cols bleus, mais s'explique par l'éclatement de l'usine traditionnelle à travers la filialisation d'un certain nombre d'activités et surtout la sous-traitance (d'où ce phénomène, à première vue surprenant, de la réduction du nombre et de la taille des grandes entreprises).

Ce dernier phénomène revêt un caractère massif. Il concerne un très grand nombre d'activités, non seulement le nettoyage, la restauration et le gardiennage, ou encore les manutentions, le conditionnement des produits finis et le transport, mais aussi des segments productifs entiers ou partiels, comme la production de certaines pièces, la réparation, l'entretien, le réglage. Il touche des effectifs considérables, dont la proportion par rapport au personnel des entreprises donneuses d'ordres peut varier de 20 à 80%. Enfin, si les entreprises sous-traitantes offrent parfois des prestations qualifiées (maintenance informatique, voire engineering), la plupart du temps leurs "services" ne concernent que des tâches faiblement ou pas du tout qualifiées et leurs produits des objets de basse technologie. Les conditions d'emploi, de travail et de salaire ne sont pas du tout les mêmes que dans les entreprises "centrales". Leur main d'œuvre est instable : fluctuation des effectifs, contrats à durée déterminée, voire travail au noir, sont la situation la plus courante. La durée du travail est plus élevée, l'intensité du travail très forte, le taylorisme de type traditionnel. Les salaires sont faibles, généralement proches du salaire minimum (lorsqu'il existe). Les conditions de travail sont souvent lamentables (l'absence de normes et de moyens de sécurité notamment entraînant un très fort taux d'accidents mortels ou invalidants), les descriptions qu'en donnent un Linhart et un Wallraff²⁰ rappelant celles du

¹⁷ Linhart conclusion.

¹⁸ Eustache K.

¹⁹ Messine.

²⁰ R. Linhart et Wallraff.

Tableau de l'état physique et moral des ouvriers dans les manufactures de coton, de laine et de soie, de L.R. Villermé (1840).

Quelques chiffres sont éloquentes. Au Japon - ce modèle de haute productivité et de consensus social qui fait rêver les patronats occidentaux - 40 millions de personnes sur une population active de 56 millions travaillent dans des PME, et parmi celles-ci le pourcentage de sous-traitants est passé de 53% en 1966 à 65% en 1981²¹. Dans ces entreprises le travail représente en moyenne 2300 heures par an (à comparer aux 1500 heures des entreprises occidentales). Les salaires sont, dans les entreprises de moins de 100 salariés, de 64,5% inférieurs à ce qu'ils sont dans les entreprises de plus de 1000 salariés. Les femmes n'y perçoivent que 51,8% du salaire masculin et ont pendant longtemps travaillé dans de véritables bagnes du travail. En France seulement 18 à 23% des travailleurs sont employés directement dans l'industrie pétrolière. En Italie pour 159.000 personnes qui travaillent dans la FIAT, deux millions sont employées par des entreprises de sous-traitance. Aux Etats-Unis le projet Saturn de General Motors, qui vise à créer une usine hyperautomatisée dans des conditions négociées avec les syndicats (à la différence du modèle "californien"), prévoit de faire passer le taux de sous-traitance de 30 à 60%.

Ainsi voit-on se développer un véritable sous-prolétariat, taillable et corvéable à merci, travaillant dans des conditions parfois épouvantables, sans aucune sécurité de l'emploi, très peu protégé socialement, vivant souvent avec des salaires de misère (notamment aux Etats-Unis). Telle est la face cachée de la modernisation. On peut constater en effet que le mouvement de déqualification-instabilisation-surexploitation accompagne régulièrement l'automatisation des grandes entreprises. On a voulu l'expliquer par la crise économique, qui aurait poussé les entreprises à se concentrer sur les activités les plus rémunératrices, à se débarrasser sur d'autres de leurs "problèmes sociaux", à tirer parti du bas prix des services et produits des entreprises "périphériques". Mais, outre que cette crise diffère de celles des années 30, qui allaient de pair avec une stagnation de l'investissement et de l'innovation technologique, elle est de si longue durée qu'elle ressemble à une tendance de fond (celle qu'on désigne, de façon bien incertaine, par des vocables post - "post taylorisme", "post fordisme", société "post-industrielle" etc. - là où des vocables néo seraient plus appropriés). "Noyau central" et "périphérie" forment système. La vieille division du travail entre ouvriers professionnels et ouvriers spécialisés s'est reproduite, et de manière d'autant plus forte qu'elle s'est institutionnalisée par la dissociation juridique entre les différents employeurs.

L'usine "éclatée" ou "diffuse" entraîne, par là même, une coupure au sein du prolétariat ouvrier bien plus profonde que celle qui l'affectait à l'époque des usines géantes et des grandes concentrations industrielles. Elle tend même à constituer le noyau central en une nouvelle aristocratie ouvrière, qui est moins liée à un métier qu'à son statut : elle tend à jouer en effet, sans le vouloir, un rôle de contremaître par rapport à un personnel volant qui travaille sur le site. Cette scission dans le monde ouvrier se redouble de discriminations de caractère racial et sexiste : le sous-prolétariat des filiales et des entreprises sous-traitantes comporte un pourcentage beaucoup plus élevé de femmes et de travailleurs immigrés. Tout se passe comme si l'on avait

²¹ L'hénoret, 1988.

assisté, tout au long des vingt dernières années, à un "procès de prolétarianisation" d'un type nouveau, prenant le relais de celui issu de la migration des paysans et artisans vers l'industrie et de l'afflux de travailleurs étrangers.

Ce n'est pas la fin du monde ouvrier qui s'est dessinée dans les deux dernières décennies, mais son éclatement et sa diversification, mouvement qui s'est traduit aussi par le phénomène, depuis longtemps repéré par un certain nombre d'économistes américains, de la dualisation du marché du travail. Le développement du chômage a été incontestablement un facteur aggravant, mais certainement pas la cause primordiale, qui est à chercher du côté de la guerre économique que se livrent les entreprises à une échelle de plus en plus internationale, et des stratégies patronales.

Malgré ces très fortes disparités un certain nombre de traits restent communs à la condition ouvrière, même s'ils l'affectent inégalement. D'abord c'est la catégorie la plus touchée par le chômage : en France, en 1982, 7,7% des ouvriers étaient dans ce cas, pour un taux de chômage général de 6,7%. Comme on le sait, les directions d'entreprises préfèrent "dégraissier" les effectifs de leurs ouvriers que ceux de leurs cadres, même si ces derniers leur coûtent beaucoup plus cher (seulement 3,3% des cadres moyens et 2,2% des cadres supérieurs et professions libérales étaient à la même date sans emploi). A noter que la proportion de chômeurs parmi les ouvrières et les travailleurs immigrés était le double de celle des ouvriers français, et que les jeunes sont plus touchés que leurs aînés. Ensuite les ouvriers sont ceux qui sont le plus dominés : selon une enquête sur les conditions de travail effectuée en France par l'INSEE pour la période 1978-1981, "alors que 73% des cadres peuvent s'arrêter sans autorisation pendant leur journée, cela n'est le cas que pour 38% des ouvriers. De même, de toutes les catégories professionnelles, ce sont ces derniers qui souffrent le plus des "empêchements de parler" imposés par les règlements d'entreprise. Les ouvriers fournissent aussi le plus de travailleurs (1,3 million) dont l'activité est placée "sous forte contrainte de temps" (le "travail à la chaîne" étant la meilleure illustration de ce type de contrainte). Plus de 2,5 millions d'ouvriers connaissent aussi les délices du travail posté qui occasionne, selon des enquêtes médicales, des troubles digestifs et nerveux à 20% d'entre eux. Depuis quelques années, la tendance est plutôt à l'aggravation puisque le nombre d'ouvriers travaillant au moins 100 nuits a augmenté de 68,4% ; ceux qui sont soumis à la pointeuse représentaient 19,1% de l'effectif masculin en 1978 et 21,9% en 1982"²². Ces statistiques ne représentent, bien sûr, que des moyennes : une analyse plus fine retrouverait, en ce domaine comme en d'autres, les disparités du monde ouvrier (par exemple 11% des femmes OS ou OP n'ont pas le droit de parler pendant leur travail, contre 2 à 3% des hommes; plus d'une OS sur 4 travaille à la chaîne contre un OS sur 13). En troisième lieu les ouvriers sont la catégorie qui perçoit - mais cette fois seulement en moyenne - les salaires les plus faibles. Ce sont eux dans tous les cas qui sont les principales victimes des accidents du travail, dont le nombre a cessé de diminuer. En ce qui concerne la stabilité et la reproduction sociales, les ouvriers sont particulièrement désavantagés. Ce sont eux qui connaissent le plus les processus de déqualification et les humiliations de la "reconversion". Leurs enfants ont de loin les résultats scolaires les plus faibles : par exemple en France le taux de

²² G. Noiriel, Les ouvriers dans la société française, p. 246.

redoublement au cours préparatoire des enfants entrés à l'âge de six ans était en 1980 de 23,9% pour ceux des ouvriers sans qualification, de 22,5% pour ceux des OS, de 14,9% pour ceux des ouvriers qualifiés, mais seulement de 2,4% pour ceux des cadres supérieurs et professions libérales²³. Seuls les ouvriers ou presque connaissent une mobilité sociale descendante (par exemple dans l'Ouest de la France plus du 1/3 des fils d'ouvriers qualifiés se retrouvent O.S ou manœuvres). Il existe bien d'autres stigmates de la condition ouvrière. Les ouvriers fournissent le plus gros contingent de détenus dans les prisons. Leur espérance de vie est de 6 ans inférieure à celle des professeurs. Terminons par un dernier trait, qui pourra surprendre : les ouvriers ont en moyenne plus de 4 cm de moins que les membres des professions libérales.

Nous irons beaucoup plus vite sur les catégories non-ouvrières du prolétariat. Elles se retrouvent, nous l'avons dit, dans presque toutes les branches de l'économie, et dans tous les secteurs de l'administration et des services publics. La seconde grande fraction de la classe exploitée est constituée par ceux qu'on appelle, de manière assez imprécise, des employés, qui, dans leur immense majorité, en font partie. Leur nombre est passé en France, entre 1962 et 1989, de 3.156.000 à 6.407.000, soit respectivement 16,5% et 26,8% de la population active. L'autre fait notable est que le taylorisme a gagné les bureaux et les commerces, voire certaines administrations, et que le néo-taylorisme n'en est, ici, qu'à ses débuts. L'intensification du travail a suivi, ainsi que la déqualification. Considérer leur travail comme "intellectuel" est un abus de langage. La plupart des employés sont des travailleurs "manuels" qui manient simplement des représentations. Le véritable travail de conception est réservé aux cadres.

Si l'on ne prend en compte que ces deux catégories, on s'aperçoit que la classe exploitée du système capitaliste représente toujours la majorité de la population active : ouvriers et employés étaient en France 10.644.000 en 1962, soit 55,6% de celle-ci, ils étaient en 1989 13.665.000, soit 57,1%. Pendant ce temps là les chefs d'entreprise, les cadres administratifs et commerciaux d'entreprise, les ingénieurs et cadres techniques, les cadres supérieurs de la fonction publique ne sont passés que de 3% de la population active (701.000 personnes) à 6,2% (1.492.000 personnes). Voilà une donnée qui renverse bien des théories...

La bourgeoisie : stabilité et mutations

Définir la bourgeoisie par la propriété juridique du capital, quitte à opérer ensuite des distinctions selon la quantité de capital possédée (du "petit" ou "grand" capital) est tout-à-fait insatisfaisant, car on ne peut cerner ainsi le champ du pouvoir économique réel : le petit ou moyen actionnaire par exemple n'en a guère, alors qu'un Directeur général adjoint, dont le pouvoir gestionnaire peut être supérieur à celui du P.D.G., apparaîtra comme un simple salarié de l'entreprise.

La théorie managériale a conclu de faits de ce genre que les "managers" étaient les véritables gestionnaires du capital. Son expression la plus accomplie peut-être se trouve chez un auteur comme Galbraith : la grande

²³ Ibidem; p.

firme, du fait des impératifs de la technologie moderne (une technologie impliquant de nombreux spécialistes et de plus en plus coûteuse) et des nécessités de la planification industrielle (qui va jusqu'à un "contrôle" du marché) serait dirigée par une "technostructure" qui s'étend très loin, puisqu'elle englobe tout l'encadrement, mais aussi les employés, pour ne s'arrêter qu'à la limite du cercle des ouvriers. La multiplication des informations utiles, les exigences de la planification et du calcul financier entraîneraient une diffusion du pouvoir de gestion, notamment à travers une hiérarchie de "commissions" dont la hiérarchie formelle de l'entreprise tend à masquer l'importance : "le pouvoir effectif de décision se situe en profondeur, parmi les techniciens, les équipes de planification, et autres personnels spécialisés"(1). En outre cette vaste technostructure aurait ses finalités propres : la croissance (qui suppose l'autofinancement) plus que le profit maximum, le gain assuré plus que la prise de risques. Elle imposerait ainsi sa loi aux actionnaires et ferait disparaître la figure de l'entrepreneur classique. Un théoricien de l'organisation comme Crozier n'est pas très éloigné d'une telle perspective : tout grande organisation suppose une hiérarchie, mais cette hiérarchie ne fonctionne bien que si elle sait distribuer le pouvoir entre ses "acteurs". Ainsi le management se répand-il partout, et en un sens jusqu'aux ouvriers eux-mêmes qui jouent de leurs atouts dans la limite des contraintes que le système hiérarchique leur impose. C'est non seulement la bourgeoisie qui s'évapore ainsi, mais la propriété elle-même du capital, représenté comme une source de pouvoir parmi d'autres dans un système dont la rationalité intrinsèque repose sur la maximisation du profit.

Face à ces conceptions confusionnistes, au sens propre du terme, combien plus juste apparaît la vieille conception marxienne du capitaliste comme "fonctionnaire du capital", voué à son accumulation, disposant de l'"autorité" nécessaire à l'extraction de la plus-value et ne déléguant que les fonctions de "surveillance" ou de "direction immédiate". Car, si l'on regarde de près la réalité de la distribution du pouvoir dans l'entreprise capitaliste, on s'aperçoit que le véritable pouvoir de commandement est extrêmement concentré : un cône minuscule au sommet de la pyramide. Mais il faut pour cela disposer de solides lunettes théoriques, et elles ne sont pas faciles à construire.

Nous partirons d'une définition très générale des fonctions de propriété (réelle), qui serait valable pour tout système social. Ces fonctions consistent, pour l'essentiel, 1° à répartir le produit social en trois grands fonds : un fonds de remplacement des moyens de production, un fonds de consommation du travail, un fonds d'accumulation et de réserve, et 2° à déterminer la procès de production à venir, à la fois comme procès de production de valeur et comme procès concret de travail. Ces fonctions générales se complètent, dans les sociétés de classe, par des fonctions "spéciales", consistant 1° à déterminer un fonds de consommation extra (c'est-à-dire un fonds de consommation qui vient s'ajouter à celui qui devrait revenir au travailleurs en fonction du travail "général" qu'ils ont effectué) et dont une partie sera "reversée" à des agents subalternes, et 2° à déterminer un fonds "des moyens de production de la domination et de l'exploitation" (fonds tout-à-fait considérable, puisqu'il va des moyens de contrainte directe sur le travail, tel le chronomètre de l'agent taylorien, jusqu'aux outils les plus raffinés, et les plus distants de la production, des "professions idéologiques"). Mais ces concepts sont particulièrement difficiles à manier dans le cas du système capitaliste pour

deux raisons au moins. La première est que l'économie capitaliste est une économie en termes de prix, de salaires et de profits. Or non seulement les revenus du travail ont une opacité particulière (il y a les salaires versés, mais aussi les cotisations sociales, les avantages en nature, et la dévolution effective du salaire indirect), mais encore le fonds de consommation extra se dissimule pour une part sous forme de salaires ou d'indemnités de fonction. D'autre par les profits se distribuent en intérêts, rentes et profits d'entreprise proprement dits, qui eux-mêmes peuvent aller à la consommation ou à l'accumulation (seul le profit qui sert à l'autofinancement va directement à l'accumulation). La seconde raison est que le pouvoir réel ne correspond pas nécessairement, ni même le plus souvent, aux cadres juridiques de l'entreprise ni aux titres que celle-ci décerne à ses membres.

Il faudrait donc spécifier avec précision les concepts pour savoir qui exerce effectivement les fonctions de propriété. A défaut on se contentera de critères empiriques, mais nettement discriminants, tels que 1° l'ampleur des décisions financières, à savoir le pouvoir de déterminer les grandes masses des fonds précités (amortissements, réserves, hiérarchie et grands postes salariaux, intérêts, loyers et profits, autofinancement), 2° les macro-décisions concernant la production (grandes orientations en matière de produits, de technologies, d'organisation du travail, de méthodes de gestion du personnel, de représentations symboliques), et 3° le pouvoir discrétionnaire sur les échelons inférieurs.

Il apparaît alors que, dans la figure la plus accomplie de l'entreprise capitaliste moderne, le groupe et sa (ou ses) holding, une poignée d'administrateurs et de cadres supérieurs peut décider en quelques instants, sans même consulter les directions d'entreprise, de vendre ou d'acheter telle société, de lancer une OPA, de supprimer des départements entiers, de filialiser telle activité, bref de déstructurer et restructurer des empires financiers et industriels parfois colossaux, sans avoir de comptes à rendre à personne (sauf, dans certaines situations et bien sûr dans le cas des entreprises nationalisées, aux pouvoirs publics), tout simplement parce que, à eux seuls, ils détiennent ou représentent la majorité du capital ou encore possèdent toutes les clefs de la gestion. Un bon indice de cette toute-puissance est la rapidité de la décision : ces hommes, parce qu'ils sont un tout petit comité et parce qu'ils disposent maintenant de toutes les ressources de l'informatique et de la télématique, peuvent, quasiment à la vitesse de la lumière, décider du sort de dizaines, voire de centaines de milliers d'individus. Enfin ils peuvent coopter, destituer et remplacer tout le haut personnel dirigeant sans grande formalité. On voit par exemple un groupe qui a réussi une OPA sur une grande société licencier toute sa direction pour lui substituer une nouvelle équipe.

On dira que c'est là un cas de figure extrême, qui correspond au grand capital des temps actuels. Et pourtant cette structure est strictement isomorphe à celle de la petite P.M.E. où le Président-directeur général, actionnaire principal, décide seul, aidé d'un ou deux adjoints, de lancer une production, de réduire les effectifs, de changer son directeur commercial pour mettre à sa place par exemple son fils ou celui d'un ami.

La littérature managériale actuelle distingue volontiers trois grands niveaux hiérarchiques : celui du "management stratégique" opérant sur le long terme (détermination des stratégies concernant les produits, les technologies, les fonctions dans l'entreprise, les rapports aux syndicats etc.), celui du "management opérationnel" agissant sur le court terme (objectifs, prévisions, budgets, contrôles), celui enfin du travail quotidien, dévolu à la maîtrise, aux ouvriers et employés . Il semble qu'il faille bien plutôt distinguer cinq niveaux : 1° celui de la haute stratégie, qui concerne les grandes masses financières et la politique générale en matière de production et de relations avec l'extérieur (notamment avec les banques), 2° celui de la basse stratégie ou des stratégies "fines", qui concernent le détail des produits, l'analyse des marchés, le choix ou la recherche de technologies, l'organisation interne des services, les rapports avec les fournisseurs etc., 3° celui du "pilotage", qui structure les activités (contrôle budgétaire, contrôle de gestion, informatique, ressources humaines), 4° celui de la "gestion opérationnelle" au sens strict (maîtrise et techniques des méthodes), celui enfin du travail d'exécution. Or le véritable clivage passe, dans les groupes, entre le premier niveau et les autres. S'il est moins net dans les PME, c'est parce que la direction effective, qui peut être plus ou moins étoffée selon la taille de l'entreprise, cumule des fonctions aux niveaux 1 et 2.

Tout contribue à occulter le monopole détenu par une mince couche de dirigeants. La notion même de cadre tend à créer une unité symbolique, mais factice, entre le sommet et l'avant-dernier échelon de la pyramide (les patrons eux-mêmes se désignent comme "cadres", et ceci même dans les petites entreprises), le droit des sociétés facilitant le brouillage (seul le PDG ne peut revendiquer la qualité de salarié, alors que le directeur général adjoint, dont le pouvoir réel peut être plus étendu, s'en réclamera) . Les mêmes titres souvent ne renvoient pas aux mêmes fonctions selon l'entreprise ou sa taille. Le langage du "management" ("promouvoir", "contrôler", "gérer", "animer" etc.) ou de la "gestion" "tend à euphémiser et à dissimuler les différences objectives". Les responsabilités exactes sont mal définies, si bien que les lieux essentiels de décision restent entourés de mystère. Enfin le découpage juridique entre entreprises tend à faire croire à une dissémination du pouvoir capitaliste, alors que le pouvoir des dirigeants des filiales ou celui des sous-traitants totalement dépendants de donneurs d'ordres est des plus restreints (du niveau de la basse stratégie), si bien qu'ils sont souvent plus des cadres supérieurs, et néanmoins subalternes, que de véritables capitalistes, pendant que de vrais cadres salariés prennent les décisions hautement stratégiques. Comme l'écrit Boltansky, "la manipulation des différentes unités, de leurs "frontières" officielles et de leurs limites, de leur mode et de leur degré de dépendance, de leur définition et de leur statut juridique (service, département, filiale, site, établissement, entreprise, société etc.) constitue l'un des instruments par lesquels s'opère la gestion des agents" (p. 402).

Si l'on dépasse les apories de la théorie de la propriété juridique et celles de la théorie du pouvoir des managers, on voit que le pouvoir réel sur le capital et sur les hommes est détenu par une infime minorité composée de gros actionnaires, qui sont de plus en plus souvent des institutions (maisons mères, autres groupes ou entreprises, banques) et de cadres de très haut niveau, eux-mêmes souvent détenteurs d'actions. Certes cette mince couche a besoin de toutes les informations, de toutes les études et de tous les avis que peuvent

leur fournir les échelons inférieurs et les "commissions", mais c'est là presque une évidence (après tout les agents d'encadrement direct et nombre d'ingénieurs et de techniciens ont aussi besoin des informations et des avis des ouvriers et des employés, et c'est bien pourquoi les managers actuels cherchent toutes les méthodes possibles et imaginables pour les capter). Certes des décisions sont déléguées à des niveaux inférieurs, mais elle ne correspondent à aucune autonomie véritable dont le champ, et pas seulement les objectifs, eût été négocié : elles sont définies, contrôlées et évaluées en permanence par les niveaux supérieurs. On constate même ce phénomène en apparence paradoxal que le niveau opérationnel et le niveau du pilotage sont moins soumis à l'arbitraire patronal que le niveau de la basse stratégie. Cela tient à ce qu'ils possèdent un savoir-faire spécialisé que les hauts gestionnaires n'ont pas et qu'ils sont même incapables d'apprécier réellement, tout le monde concret de la production, de la vente, de la recherche etc. s'effaçant pour eux derrière des représentations abstraites de flux comptables, d'images de produits, de technologies "efficientes", d'investissements financiers plus ou moins lourds. Les emplois du temps des hauts dirigeants en témoignent : 70% de leur temps de travail se passe en réunions, réceptions d'invités, conversations téléphoniques, visites à l'extérieur, pour 5% seulement d'étude des dossiers.

En définitive combien sont les bourgeois capitalistes en France? On les trouvera dans trois des rubriques de l'INSEE. Les "chefs d'entreprise de 10 salariés ou plus" étaient 131.000 en 1982 (dont 6.000 pour les grandes entreprises de 500 salariés ou plus, 30.000 pour les moyennes entreprises de 50 à 499 salariés, et près de 100.000 pour les petites entreprises), et 122.000 en 1989. On peut estimer que moins de la moitié de cet effectif remplissait effectivement les "fonctions de propriété". Les "cadres d'état-major des grandes entreprises" étaient 8.000 en 1982, et les "cadres administratifs et financiers des PME" 145.000. Si l'on avance le chiffre de 50.000 cadres intervenant dans la haute stratégie - chiffre certainement exagéré -, on obtient un total d'une centaine de milliers de personnes, soit environ 0,5% de la population active. Une étude fine montrerait enfin que leurs revenus se situent nettement au-dessus des autres cadres supérieurs.

Il nous reste à dire quelques mots des mutations au sein de cette bourgeoisie, au moins dans le cas français. Le premier fait est l'accroissement du nombre et surtout de la taille des groupes. Il correspond bien à ce phénomène de concentration et de centralisation du capital que Marx avait déjà repéré et analysé à la fin du siècle dernier. La haute bourgeoisie, celle des grands groupes industriels et commerciaux, des banques et des compagnies d'assurances (auxquels il faudrait ajouter le grand capital "médiatique") domine de plus en plus la moyenne bourgeoisie et la basse bourgeoisie (ne parlons plus du petit capital, qui n'a souvent plus de capitaliste que le nom). Pour s'en rendre compte, il faut bien sûr aller au-delà des découpages juridiques. Par exemple Paribas peut être défini comme un "groupe qui emploie plus de 22.000 personnes" ou comme un groupe financier exerçant un pouvoir direct sur un ensemble de sociétés filiales représentant plus de 340.000 salariés répartis dans tous les secteurs d'activité. La deuxième évolution concerne le rapport entre les banques et le capital "productif". Pendant longtemps le pouvoir relatif des banques n'a cessé de croître, avec son corollaire dans les entreprises, le renforcement de la direction financière. La

période récente semble inverser quelque peu cette tendance. Les banques sont concurrencées par les compagnies d'assurances et les maisons de titres. Mais surtout les grandes entreprises se sont adressées de plus en plus directement au capital financier. La troisième évolution se marque par le caractère toujours plus financier du grand capitalisme : les entreprises sont de plus en plus guidées par des considérations purement financières, et non plus par cette planification industrielle dont parlait Galbraith, ce qui aboutit à des formes de concentration où la logique financière tend à primer sur la logique productive (les formes conglomerales, qui permettent la diversification des risques, se développant au détriment des formes classiques de la concentration horizontale et verticale). Cette évolution a été favorisée par l'essor des techniques de l'information et des techniques financières (OPA, LBO) qu'elle a stimulé à son tour.

Si l'on s'intéresse maintenant aux rapports de force à l'intérieur de la haute bourgeoisie entre actionnaires et managers, que constate-t-on? Il faut d'abord remarquer que cette opposition a toujours été toute relative : les PDG des grandes sociétés détenaient à peu près aussi souvent que les autres une part notable d'actions, les dirigeants des grandes firmes étaient souvent patrons de filiales plus petites etc.. Mais l'évolution récente a plutôt joué en faveur des managers avec la généralisation des stock options. Le développement de l'actionnariat managérial a également réduit les risques que faisaient peser sur eux les OPA (la "valse des dirigeants").

Enfin le poids des gros actionnaires dans l'actionnariat en général n'a cessé de croître. La "résurrection de la rente et des rentiers" depuis une dizaine d'années, sous l'effet de taux d'intérêt réel positifs et de l'élargissement de l'inégalité des revenus (comme il est de règle en période de croissance faible), a signifié bien plus la montée des grandes fortunes que celle d'un capitalisme populaire, qui lui a servi de façade et d'alibi.

Pouvoir croissant de la haute bourgeoisie, renforcement du capital "productif" à dominante financière, poids relatif accru du haut management, enrichissement des gros actionnaires et obligataires, tout cela montre que le pouvoir capitaliste est de plus en plus concentré et de plus en plus "capitaliste". Une telle "monopolisation" du pouvoir économique représente une puissance sur les hommes et sur les moyens de production inégalée dans l'histoire. Il nous faudra en tirer des leçons pour la perspective d'une transformation socialiste : un tel adversaire paraît impossible à terrasser, et pourtant il s'agit d'une si petite minorité qu'une défection tant soit peu massive de ses collaborateurs et même de la basse bourgeoisie déroberait le sol sous ses pieds...

Nous avons parlé de la "vraie" bourgeoisie, celle du système capitaliste, et seulement de la bourgeoisie économique, qu'elle soit privée ou d'Etat. Mais la bourgeoisie ne s'arrête pas là. Que peut-on tirer des catégories de l'INSEE?

Les "membres des professions libérales" se rapprochent évidemment de la bourgeoisie par leurs hauts revenus, supérieurs en général à la moyenne des revenus des "cadres et professions intellectuelles supérieures", par leur mode de vie, par toutes les relations sociales qui se tissent entre eux et les membres de la classe bourgeoise. Ils étaient en 1989 269.000, dont plus des 2/3 dans les

professions de santé. Catégorie sociale importante donc, numériquement voisine de la bourgeoisie, et très attachée à son indépendance. Il serait tentant de considérer ces "libéraux" comme des "assimilés bourgeois" étant donné l'importance de leur "capital culturel", de leur "capital social" et de leur "capital symbolique". Il s'agit cependant, selon nous, d'une classe à part pour un certain nombre de raisons dont les principales sont le petit nombre de salariés qu'ils emploient, leur dépendance particulière vis-à-vis de l'État (un État qui limite le nombre de diplômés et, dans le cas des professions de santé, leur apporte une sorte de garantie de revenus à travers le remboursement de leurs services par la Sécurité sociale), leur concurrence avec les hôpitaux publics et les cliniques privées (où bon nombre sont employés à temps partiel). Ils sont bien en ce sens les héritiers de la petite bourgeoisie traditionnelle et, comme elle, pris entre le double écueil du salariat et du fonctionariat. Proches de la bourgeoisie pour défendre leurs privilèges et leurs revenus, ils ne devraient pas être, pour nombre d'entre eux, hostiles à un socialisme qui procurerait à certains les avantages du secteur socialisé dont nous parlerons dans le dernier chapitre et laisserait aux autres la plupart de leurs libertés.

Les "professions de l'information, des arts et du spectacle" représentent un monde plus clivé. S'il penche pour une part du côté des professions libérales (auteurs littéraires, artistes), pour une autre il est de plus en plus intégré au secteur capitaliste (c'est le cas des journalistes et des cadres de la presse, de l'édition, de l'audiovisuel et des spectacles, qui constituent le gros des troupes, environ un quart de cette catégorie qui représente une centaine de milliers de personnes) et pour la troisième il appartient à la fonction publique (bibliothécaires, archivistes et conservateurs). Seuls quelques cadres élevés appartiennent ici à la bourgeoisie.

Restent à examiner deux catégories de salariés, mais fort importantes : les "cadres de la fonction publique" et les "professeurs et professions scientifiques". Une partie de ces salariés constituent sans aucun doute une fraction de la bourgeoisie d'État (l'autre étant constituée par les patrons d'État des entreprises publiques), car, s'ils ne possèdent pas le capital économique, ils prennent des décisions "stratégiques" d'une ampleur financière et matérielle comparable à celles de la bourgeoisie d'entreprise et commandent à de très nombreux salariés. Toutefois ce groupe présente des caractéristiques tout-à-fait particulières.

En ce qui concerne les cadres les plus élevés de la fonction publique, leur pouvoir est sans doute encore plus concentré que celui des cadres de haut niveau des entreprises, mais il est moins discrétionnaire, car ils sont tenus par des règlements et des procédures particulières de négociation. Leur revenu est fixé par la grille de la fonction publique et leurs avantages en nature, quoiqu'ils ne fassent l'objet d'aucune publicité, bien spécifiés. Certains enfin sont directement dépendants du pouvoir politique, tels les Directeurs de ministère. Si l'on additionne leurs effectifs (comprenant une partie des personnels de direction, quelques ingénieurs, de hauts magistrats, quelques cadres A des administrations, les officiers supérieurs de l'armée et de la gendarmerie, les hauts administrateurs des hôpitaux et des collectivités locales), on obtient au grand maximum le chiffre de 50.000 personnes (sur un total, en 1989, de 237.000 personnes).

Mais ici se pose le problème délicat que nous avons déjà soulevé : dans quelle mesure les agents de l'Etat, qui remplissent des fonctions "d'intérêt général", sont-ils au service de la classe dominante et de la petite bourgeoisie? Des études précises montrent que leurs "services" profitent davantage à ces classes qu'à la classe dominée et exploitée (cf dans le chapitre 8 notre analyse de l'Etat-providence et de l'Etat redistributeur). Ils servent aussi à maintenir l'ordre social existant à travers une "gestion du compromis". Mais il est extrêmement difficile de déterminer dans quelle mesure un haut fonctionnaire agit dans le sens de la reproduction du capitalisme ou dans le sens des intérêts du prolétariat. On peut bien se livrer à quelques études de cas, mais une recherche quantitative supposerait une grande finesse des critères et des données statistiques extrêmement détaillées qui n'existent pas. A défaut nous adopterons la solution de Baudelot et Establet qui sont les seuls auteurs, à notre connaissance, à avoir tenté une estimation quantitative : "L'hypothèse la plus raisonnable consiste à considérer 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" (plus-value qu'ils décomposent en surconsommation, patrimoine logement et accumulation). Nous n'entrerons pas dans le détail de leurs concepts et de leur calcul, qui pourrait prêter à diverses critiques, mais nous en retiendrons un ordre de grandeur. Sur 5,6 millions de personnes qui en 1971 ont travaillé pour l'Etat (26,6% de la population active), 4,1 ont travaillé pour la bourgeoisie et la petite bourgeoisie, soit plus des 2/3. On ne saurait évidemment en conclure que tous sont des bourgeois ou des petits-bourgeois d'Etat, puisque les purs exécutants sont en grand nombre (les employés et agents de service de la fonction publique étaient en 1982 près de 2 millions) On peut simplement considérer que les 2/3 des hauts fonctionnaires, volens nolens, ont agi dans le sens de la reproduction des classes supérieures du capitalisme, que 30 à 35.000 sont donc effectivement des bourgeois. Il pourra sembler aberrant de diviser un groupe social selon les fonctions que ses membres sont appelés à remplir, alors que ce sont les individus qui ont tel ou tel comportement, et par suite telle ou telle appartenance de classe, et qu'au surplus ils ne sont pas faits d'une seule pièce. Mais cet artifice signifie seulement que les "propriétés du champ de pouvoir", pour parler comme Bourdieu, sont telles que des comportements particuliers ont une plus ou moins grande probabilité d'apparition.

Le même raisonnement vaudra, à peu de choses près, pour les "professeurs et professions scientifiques" (directeurs d'établissement, chercheurs, médecins salariés etc.). Les "gestionnaires" ici ne sont pas plus d'un dixième, soit environ 45.000 personnes sur un total qui s'élevait en 1989 à 466.000. Sur ces 45.000 cadres on pourra considérer que pas plus de 30.000 sont des bourgeois.

Le total de la bourgeoisie en France est donc très probablement inférieur à 170.000 personnes, soit 0,7% de la population active. Même si l'on y ajoutait tous les membres des professions libérales, on n'atteindrait pas 2% de cette population.

la petite bourgeoisie du capitalisme : expansion et divisions

Nous ne nous intéresserons ici qu'à la petite bourgeoisie interne au capitalisme, à cette classe qui est intermédiaire entre le prolétariat et la bourgeoisie. La petite bourgeoisie traditionnelle - essentiellement celle des petits paysans, petits commerçants et artisans - est en effet en déclin constant et ne joue plus qu'un rôle secondaire sur la scène sociale et politique.

L'analyse est difficile pour des raisons à la fois théoriques et pratiques. Privées de repères précis chez Marx, les recherches en termes de classes se sont égarées dans de mauvaises directions. Elles ont cherché un critère du côté de l'opposition travail productif/travail improductif pour le doubler d'un second critère, la polarisation travail manuel/travail intellectuel. A la différence des ouvriers, les petits bourgeois seraient des salariés non productifs voués aux tâches intellectuelles. Mais, comme nous l'avons déjà noté, le concept de travail improductif, à supposer même qu'il fût correctement interprété, n'a aucune pertinence en ce domaine. Les classes sociales sont liées à l'exploitation, et tout travail peut être exploité. Avec néanmoins cette restriction essentielle : il y aurait paradoxe à considérer qu'un travail de domination peut être exploité alors qu'il sert justement à l'exploitation. De ce fait on a pu conclure que c'était justement le concept de domination qui permettait de dessiner les contours de la petite bourgeoisie dans le capitalisme : il faudrait "dépasser le centre de gravité des rapports de classe des rapports d'exploitation vers les rapports de domination, puisqu'il apparaît que la réalité de l'identité de la classe de l'encadrement capitaliste ne se repère pas au sein des premiers, mais des seconds". L'idée est que cette classe décharge la classe dominante des fonctions de surveillance, de contrôle et d'organisation du procès de travail. Cette conception est pourtant insatisfaisante, car il est impossible de réduire tous les travaux qui ne sont pas des travaux d'exécution à des travaux (subordonnés) de domination. Le point délicat est le suivant : les fonctions de conception, de direction, de comptabilisation, de recherche sont pour une part des fonctions générales, communes à tout système de production, mais exercées de manière particulière (par exemple, dans le système capitaliste, les techniciens se sont vu attribuer toute la part intellectuelle du travail ouvrier, le taylorisme ayant poussé la division du travail à son extrême); ces fonctions sont néanmoins à distinguer des fonctions spéciales qui servent à l'exploitation (par exemple des fonctions de contrainte : parmi ces mêmes techniciens certains sont chargés de l'élaboration des méthodes destinées à obtenir des opérateurs le plus grand effort possible). Tel était bien le mode d'analyse introduit par Marx.

Dans la pratique il est évidemment fort difficile de démêler et encore plus de quantifier le travail dépensé dans les deux sortes de fonctions. Le "petit chef" par exemple apparaît comme un agent de domination. Mais les contremaîtres et agents de maîtrise sont aussi gens de métier coordonnant des travaux, donnant des conseils, jouant un certain rôle de contrôle "technique" (fonction qui n'est cependant neutre qu'en apparence, notamment parce qu'elle s'inscrit dans une certaine division du travail). Pour trouver de purs agents de domination, il faudrait se tourner vers des agents chargés uniquement de la

discipline ou de l'inculcation idéologique, mais, même dans ce cas, on devrait faire la part des fonctions de contrôle et d'information dont aucun système de production ne peut se passer (mais qui ne seraient pas forcément remplies par des spécialistes et dont les responsables pourraient être désignés par les travailleurs eux-mêmes) et celle des fonctions de surveillance et de manipulation des consciences propres au capitalisme. A l'autre extrême des techniciens ou chercheurs qui travaillent sur le produit auront peu à voir avec les fonctions de domination. Si l'on aborde le champ de l'Etat, il est encore plus difficile de savoir ce qui relève ou non d'un travail de domination. On ne peut considérer que tous les fonctionnaires appartiennent de facto à la petite bourgeoisie parce qu'ils participent au "procès global de reproduction du capital". Car d'une part l'Etat remplit lui aussi des fonctions générales (sous une forme particulière, et précisément sous la forme étatique) et des fonctions spéciales (maintien de l'ordre de classe existant), et d'autre part il n'est pas entièrement dominé par la classe dominante puisque, dans le capitalisme, il ne fait pas seulement des compromis, mais les institutionnalise - c'est l'une des raisons, on le verra, de la relative autonomie des agents de l'Etat.

On voit que la question est extrêmement embrouillée. Il faudrait des analyses très fines et très "dialectiques" pour faire à chaque fois, dans chaque cas d'espèce, le départ entre le travail de domination (entendu au sens le plus large du terme) et les fonctions générales exercées de manière particulière. Qui plus est le matériel statistique est tout-à-fait impropre à ce genre d'analyse, car il repose sur des stratifications plus ou moins boiteuses en termes de statuts et de secteurs.

Heureusement (pour le théoricien...) le clivage est tellement tranché et si stable dans nos sociétés que les contours de la classe intermédiaire vers le bas se laissent aisément apercevoir. Si l'on considère deux tableaux concernant les revenus salariaux par grandes catégories socio-professionnelles à 14 années de distance, on constate qu'un fossé sépare en 1973 comme en 1987 d'une part les "cadres et professions intellectuelles supérieures" (salaire moyen cette dernière année : 1750 F) et les "professions intermédiaires" (970 F), d'autre part les ouvriers et les employés, et que les premiers se situent nettement en dessus et les seconds en dessous de la barre du salaire moyen général (8070 F). La gradation entre les professions est plus régulière chez les fonctionnaires, mais on retrouve chez eux un écart du même type.

Il faut cependant faire entrer en ligne de compte la qualification. Bien que la survaleur qu'elle représente soit difficile à évaluer, elle ne change pas fondamentalement les choses. La seule étude chiffrée à cet égard, quelles que soient les critiques de détail qu'on puisse lui adresser, est celle de Baudelot et Establet, établie sur la base de données concernant l'année 1969. Ces auteurs ont essayé de mesurer la valeur de la qualification à partir de la valeur mensuellement ajoutée par les années d'études, les frais d'études initiales et les frais d'entretien de la qualification elle-même. Or le supplément mensuel correspondant à cette qualification s'étage entre environ 10 et 20% du salaire de base. On voit que cette correction ne change pas grand chose à l'affaire. Une deuxième correction pourrait être requise pour tenir compte de l'incidence des impôts et des cotisations sociales. Mais elle serait également mineure, car l'existence de tranches dans l'impôt progressif sur le revenu et le plafonnement des cotisations de la sécurité sociale interdisent une réelle

compensation des écarts. Au surplus, comme nous le verrons dans le chapitre suivant, l'effet redistributif est fort discutable. Dès lors les frontières de la petite bourgeoisie vers le bas se dessinent assez nettement : elle commence au-delà des ouvriers et des employés dans le secteur privé et semi-public, au delà des instituteurs parmi les fonctionnaires. Tous les salariés qui franchissent cette barrière reçoivent un salaire supérieur au salaire moyen, c'est-à-dire au salaire qui devrait leur revenir en fonction de leur travail (il faudrait naturellement considérer aussi la pénibilité, ou plus généralement l'intensité du travail, avec tous ses paramètres, et ceci creuserait encore l'écart entre prolétariat et petite bourgeoisie). La frontière supérieure est plus difficile à délimiter, car elle travers le monde des "cadres".

Si la classe dominante peut être définie par la détention d'importants actifs et surtout par l'exercice des fonctions de propriété, sa distinction avec la petite bourgeoisie correspond à peu près, dans le langage capitaliste de l'organisation, à la ligne de démarcation entre le management "stratégique" (détermination des stratégies concernant les produits, les technologies, les fonctions dans l'entreprise, la politique des salaires, le rapport aux syndicats etc.) et d'une part le management "opérationnel" (objectifs, prévisions, programmes, budgets, contrôle, tels qu'ils résultent des décisions stratégiques), d'autre part la maîtrise qui est au contact des opérateurs, ouvriers et employés. Ce clivage entre "gestion stratégique" et "gestion courante" se retrouve au niveau des fonctions idéologiques : c'est "la direction" qui s'occupe de "manager les représentations" (notamment à travers la politique de formation), alors que les cadres inférieurs ont pour fonction de relayer et de diffuser ces "valeurs" et cette "culture".

Si nous cherchons à présent quelles sont les principales fractions de la petite bourgeoisie des entreprises (privées ou d'Etat), il semble qu'on puisse distinguer deux grandes catégories au sein des "cadres" : d'abord les agents dominés/ dominants qui constituent la petite bourgeoisie d'encadrement à proprement parler, ensuite la petite bourgeoisie de la conception, de la recherche et des fonctions commerciales, qui est plus dominée que dominante, car elle n'exerce aucune contrainte sur le travail et ne participe à la domination qu'à travers ses habitus et ses pratiques idéologiques.

La fonction publique doit être distinguée du secteur des entreprises non seulement en ce qu'elle fournit des services non marchands (mais pas uniquement de nature politique, ce qui n'est vrai que pour les administrations), mais encore parce qu'elle présente, pour cette raison et d'autres encore, des caractéristiques tout-à-fait particulières : elle n'est pas soumise à rentabilisation; les fonctionnaires bénéficient d'une sécurité de l'emploi; les carrières sont agencées selon des critères objectifs et des procédures en principe impersonnelles; enfin le travail est organisé selon des règles bureaucratiques, d'origine plus anciennes que le capitalisme, qui traduisent la relative autonomie de ce secteur par rapport au secteur capitaliste (privé ou d'Etat). Tous ces traits, on le verra, ne sont pas sans effets sur les formes de conscience et les positions politiques de ce qu'on peut donc appeler une petite bourgeoisie d'Etat. Mais on peut retrouver en son sein deux fractions comparables à celle du secteur marchand d: d une fraction vouée à l'encadrement des employés (et quelques ouvriers) et une fraction

vouée davantage, voire exclusivement (cas des professeurs) à des tâches intellectuelles.

Résumons nous. La petite bourgeoisie du capitalisme comprend tous les agents qui ne participent pas à la "direction" (management stratégique) des entreprises et à la haute direction des administrations et services publics (cadres A de la fonction publique, proviseurs et inspecteurs d'académie, sommets de l'appareil universitaire etc.). Elle peut se décomposer en quatre fractions : une fraction qui se consacre aux tâches de direction subordonnée dans les entreprises et une seconde aux mêmes tâches dans la fonction publique (ce sont les deux fractions de la petite bourgeoisie d'encadrement) ; une fraction qui se consacre aux tâches de conception, de formation, de recherche, de comptabilisation "opérationnelle" enfin dans les entreprises et qui a son pendant dans la fonction publique. Chacune de ces fractions comprend généralement une couche supérieure et une couche inférieure selon le niveau de qualification, couches séparées par un véritable seuil dans l'échelle des revenus.