

**MICHEL HUSSON**

**FIN DU TRAVAIL OU REDUCTION DE SA DUREE ?<sup>1</sup>**

La thèse de la fin du travail ne correspond pas à la réalité observable des pays capitalistes où la productivité du travail ralentit, tandis que la durée du travail ne baisse plus que lentement, quand elle n'augmente pas, comme aux Etats-Unis. La richesse continue à être le produit du travail humain et l'idée que la fin du travail implique l'institution d'une allocation universelle est logiquement incohérente.

Michel Husson est économiste. A publié *Les ajustements de l'emploi* (Editions Page Deux, Lausanne 1999) ainsi que *Misère du capital* (Syros, Paris 1996). Il participe en France à l'animation de l' " Appel des économistes pour sortir de la pensée unique " .

La thèse sur la fin du travail obtient un succès multiforme, sur lequel ce texte se propose de réfléchir. L'entreprise n'est pas simple, car la thèse en question se traduit admet un certain flou dans ses propositions, et recèle pas mal d'incohérences internes. Il est donc difficile de dégager un corpus homogène et articulé. Notre démarche consistera donc à proposer un dialogue avec cette nouvelle vulgate, qui établisse un aller retour entre les réalités quantifiées et les perspectives de transformation sociale.

La manière la plus naturelle de comprendre la thèse de la fin du travail consiste à l'interpréter au sens littéral : la fin du travail correspond au fait qu'il y a de moins en moins de travail. Le livre de Rifkin (1996) se présente d'ailleurs comme une immense –et par là même fastidieuse– compilation d'exemples concrets tendant à montrer que, dans de très nombreuses circonstances, il faut de moins en moins de travail pour une même production ou un même service. Une première précision s'impose aussitôt : la fin du travail doit-elle être entendue comme une baisse absolue du volume total d'heures de travail, comme une baisse relative de la dépense de travail par rapport au volume de produit, ou comme une raréfaction de la quantité de travail relativement au nombre de postulants ? Cela dit, cette distinction est surtout intéressante d'un point de vue analytique, dans la mesure où on montrera que chacune de ces interprétations possibles est largement démentie par les faits.

## **Un siècle de productivité**

On peut donc commencer par l'idée d'une baisse prononcée de la dépense de travail par unité produite, autrement dit d'une progression de la productivité. On se trouve alors confronté avec un problème de périodisation, dans la mesure où les progrès de la productivité du travail représentent une tendance constante depuis plus d'un siècle (tableau 1).

Sur un siècle (1896-1996), la productivité horaire du travail a été multipliée en France par 13,7. Il y a cent ans, une heure de travail dégageait une valeur ajoutée de 8,2 francs de l'heure, contre 111,8 en 1996. Ce qui nécessitait une heure de travail il y a un siècle, est aujourd'hui produit en 4 minutes et 23 secondes. On peut tourner cette donnée de base dans tous les sens : elle implique une fantastique progression de la productivité sociale du travail. On peut discuter ensuite de la définition du produit dont le contenu a changé au cours des cent dernières années, mais aucun problème de mesure ne peut réduire la portée de ce constat.

---

<sup>1</sup> Cet article (à paraître dans *Actuel Marx*) est une version remaniée d'une communication présentée au " Congrès Marx International II " qui s'est tenu à Paris en Octobre 1998.

**Tableau 1**  
**Un siècle de productivité en France**

		1896	1996	1996/1896	TCAM
PIB (milliards Francs 80)	PIB	414	3800	9,17	+2,24 %
Emploi (milliers)	N	18800	22400	1,10	0,17 %
Durée du travail (heures)	DUR	2695	1519	0,56	-0,58 %
Volume (milliards d'heures)	VOL=N*DUR	50,8	34,0	0,67	-0,48 %
Productivité horaire (F80/heure)	PIB/VOL	8,2	111,8	13,7	+2,65 %
PIB par tête (Francs 80)	PIB/N	22021	169642	7,70	+2,06 %
Population (milliers)	POP	38550	58380	1,51	+0,42 %
PIB par habitant (Francs 80)	PIB/POP	38550	58380	1,51	+0,42 %

TCAM : Taux de croissance annuel moyen - Source : Villa (1994)

Comment se fait-il alors que la fin du travail ne soit pas une tendance séculaire mais apparaisse comme le signe d'une récente modernité ? Si ces gains de productivité avaient été consacrés entièrement à la réduction du temps de travail, on ne serait effectivement pas loin d'en avoir fini avec le travail, puisqu'on serait passé de 2695 heures à la fin du siècle dernier à deux cent heures annuelles. On en serait à la semaine, non pas de quatre jours, mais de quatre heures ! Ce dépérissement potentiel de la catégorie de travail n'a pas eu lieu pour des raisons assez simples à comprendre. Une partie importante des gains de productivité, en gros les trois quarts, ont été consacrés à produire plus : le PIB a été multiplié par 9,2 fois en un siècle, et le PIB par tête par 7,7. Compte tenu de l'augmentation de la population, plus rapide que celle de l'emploi, le PIB par habitant, autrement dit le niveau de vie moyen, a été multiplié par six au cours du dernier siècle.

L'autre partie des gains de productivité a été affectée à une réduction du temps de travail qui a permis de diviser pratiquement par deux la durée annuelle moyenne. Compte tenu de tous ces mouvements, le volume de travail, autrement dit le nombre total d'heures de travail a baissé d'un tiers. Bref, tout progrès de la productivité horaire se traduit par une certaine combinaison de progression du niveau de vie et de baisse du temps de travail, selon une équation comptable simple qui s'écrit :

Productivité horaire = PIB par tête / Durée

En moyenne sur le siècle, la productivité horaire a augmenté de 2,65 % par an, ce qui a permis une progression du PIB par tête de 2,06 % et une réduction du temps de travail de 0,58 % par an. Aux arrondis près, on a bien  $2,65 = 2,06 + 0,58$ .

Chacun de ces mouvements peut lui-même faire l'objet d'une répartition plus ou moins équitable ou prendre des formes plus ou moins attrayantes. Il n'y a là nul optimisme béat : la baisse du temps de travail peut très bien – c'est le cas aujourd'hui – prendre la forme régressive du chômage de masse ou du travail à temps partiel contraint. Sur très longue période, on peut observer que les effets bénéfiques (amélioration du niveau de vie et réduction uniforme du temps de travail) tendent à se généraliser (pas forcément de manière spontanée) à l'ensemble d'une société. En tout cas, malgré sa simplicité, cette équation est donc déjà un peu plus complexe que l'équation " intuitive " selon laquelle la croissance de la productivité se résout intégralement en baisse de l'emploi. Voilà un premier point de désaccord avec la fin du travail qui renvoie à sa vision mécaniste des effets du développement économique sur le volume de travail.

## Le paradoxe de Solow

La période récente présenterait-elle des caractéristiques particulières qui la distingueraient des évolutions séculaires ? Cela permettrait de mieux comprendre l'émergence récente de l'idéologie de la fin du travail. Cette explication pourrait être couplée avec le sentiment largement répandu selon lequel la période courante serait caractérisée par une accélération du progrès technique, qui transformerait qualitativement les données du problème. Qu'il y ait progrès technique et mutations, c'est bien évident. Mais le paradoxe est que l'une des questions-clés qui domine le débat chez les économistes est précisément un paradoxe. A moins de considérer qu'il s'agit d'une tendance que seuls les grands initiés ont les moyens de repérer, la fin du travail devrait influencer les problématiques des économistes. La question dominante devrait par exemple être de savoir comment on régule une économie où les gains de productivité sont si élevés que les dépenses de travail tendent à se réduire à un minimum. Que devient la valeur, comment peut se fixer le salaire, quid de la durée du travail et de la répartition des revenus ? Or, les économistes, pris ici dans leur ensemble, se trouvent confrontés à ce qu'il est convenu d'appeler le " paradoxe de Solow ". Pour reprendre les propos du prix Nobel, on voit partout les effets de l'informatique, sauf dans les statistiques de productivité. Autrement dit, on n'assiste pas à une irrésistible accélération de la productivité, mais au contraire à son ralentissement. C'est un phénomène à peu près universel, et qui ne se réduit ni à des problèmes de mesure, ni à des effets de structure entre l'industrie et les services. On peut tout à fait critiquer la manière dont l'économie choisit les questions qu'elle se pose, mais on ne peut nier la validité de celle-ci.

Pour illustrer cette configuration, il convient à nouveau de livrer des chiffres pour laquelle nous proposerons une approche tripolaire, en comparant les Etats-Unis, le Japon, et l'Europe. Cette dernière est ici définie comme l'ensemble constitué par les quatre plus grands pays : Allemagne, France, Italie et Royaume-Uni (tableau 2). Calculé sur l'ensemble des six principales économies (G6), le ralentissement de la productivité horaire est spectaculaire, puisque son taux de croissance passe de 4,7 % entre 1960 et 1973 (treize ans de vaches grasses) à 1,8 % entre 1983 et 1996 (treize ans de vaches maigres). Ce ralentissement est général et a d'ailleurs pour effet de rapprocher les performances relatives des trois grands pôles de l'économie mondiale.

**Tableau 2**  
**Le ralentissement de la productivité**

		USA	Japon	Europe	G6
1960-73	Volume de travail	1,7	0,6	-0,7	0,4
	PIB	4,3	9,4	4,4	5,2
	Productivité du travail	2,6	8,7	5,2	4,7
1983-96	Volume de travail	2,1	0,2	0,0	0,9
	PIB	2,9	3,2	2,3	2,8
	Productivité du travail	0,8	3,0	2,3	1,8

Taux de croissance annuels moyens en %. Source : Husson (1998)

Mais le ralentissement de la productivité est concomitant d'un ralentissement de la croissance d'une ampleur équivalente. Or, c'est la différence entre les deux qui détermine l'évolution du volume de travail. Pour les principales économies prises comme un tout, le volume de travail augmente sur la dernière période, et même plus vite que durant les années d'expansion. Mais ce mouvement correspond surtout à l'évolution constatée aux Etats-Unis. Au Japon, le volume de travail continue à augmenter, mais moins vite. C'est seulement en Europe qu'il stagne, mais c'est cependant un meilleur résultat que dans les années soixante où il reculait. Ce résultat contre-intuitif n'est pas dû, cela vaut de le souligner, à l'unification allemande, puisque l'on raisonne ici sur l'ex-RFA.

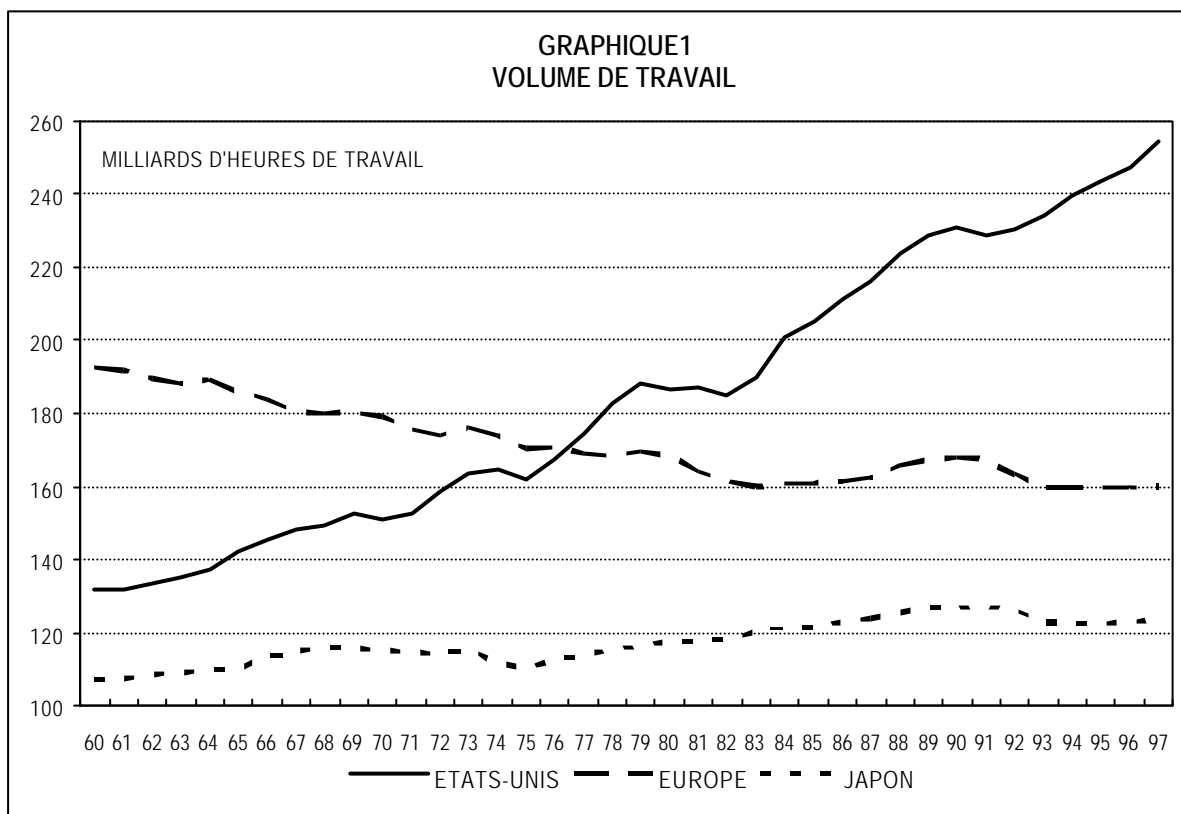
En chiffres absolus, on arrive finalement à un bilan d'évolution du volume du travail qui montre que ce dernier a augmenté de presque un quart à l'échelle des six principaux pays capitalistes (tableau 3). De 431 milliards d'heures de travail en 1960, on est passé à 530 milliards en 1996. Il n'y a qu'en Europe que le volume de travail a baissé, mais s'est stabilisé sur les quinze dernières années (graphique 1).

**Tableau 3**  
**Le volume de travail**

	1960	1996
USA	132	247
Japon	107	123
Europe	192	160
G6	431	530

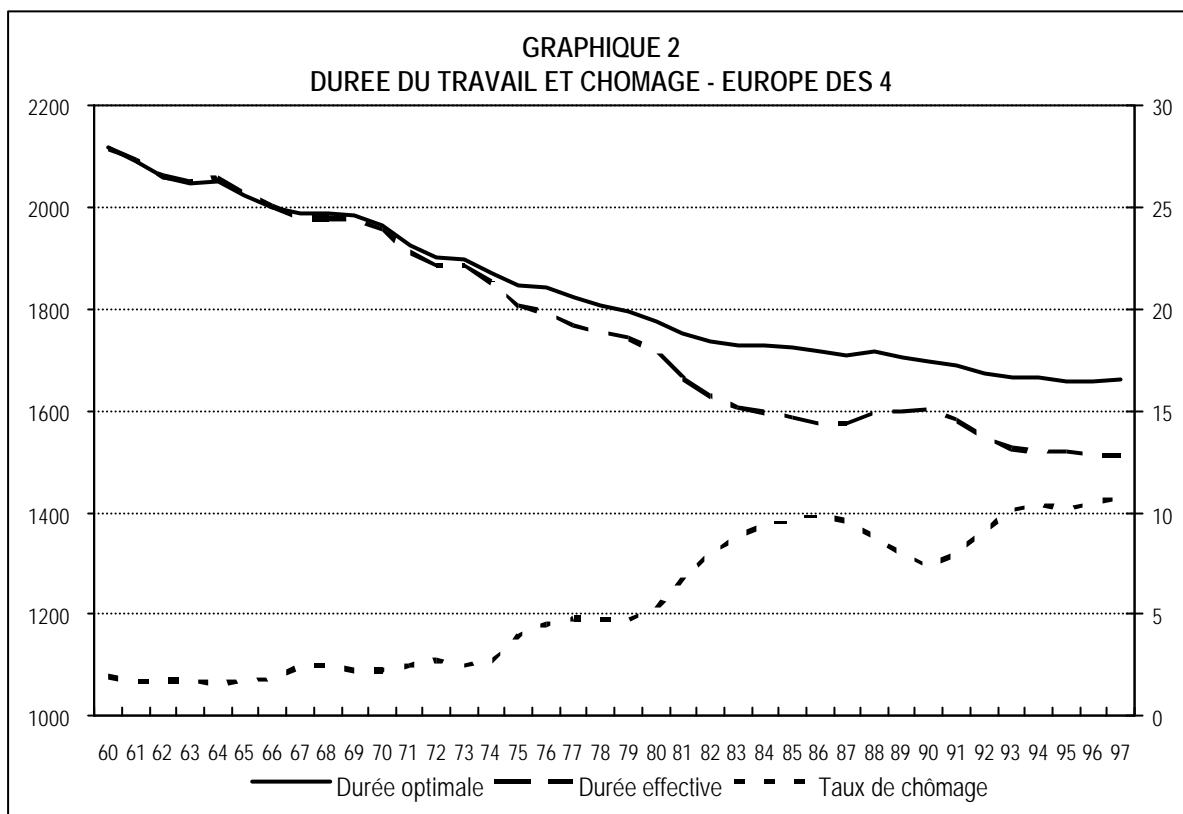
Milliards d'heures. Source : Husson (1998)

En 1991 est paru aux Etats-Unis un livre de Juliet Schor intitulé *The Overworked American* qui montrait que les Américains travaillaient en moyenne 163 heures de plus en 1990 qu'en 1970. Quelques années plus tard, Jeremy Rifkin publiait le sien, qui défendait une thèse rigoureusement inverse. Parlaient-ils bien du même pays ? C'est toute la question, qui fait en tout cas apparaître l'une des grandes faiblesses méthodologiques de Rifkin. Ses innombrables exemples, choisis avec tout l'art du journaliste dans le recherche du sensationnel, ne peuvent pas forcément s'additionner. La question n'est pas tranchée, ni même discutée, de savoir s'il s'agit d'une nouvelle norme, ou au contraire d'un modèle limité à certains secteurs et à certaines couches de travailleurs. C'est une question qui traverse la compréhension de l'économie et de la société des Etats-Unis, qui apparaît de plus en plus comme le modèle de Grande Machine à Créer des Emplois. Un travail récent de Bluestone et Rose (1998) apporte de précieux éclaircissements et montre que s'est opéré un important changement au début de l'ère Reagan. " Entre 1967 et 1992 la durée annuelle moyenne du travail avait enregistré une baisse significative, de l'ordre de 135 heures annuelles par travailleur. A partir de 1982, cette tendance s'est inversée et la durée annuelle a commencé à augmenter (...) En 1995 la durée annuelle avait retrouvé son niveau de 1967. " Un travail récent (Husson 1998), mené à partir de données de l'OCDE donne le même ordre de grandeur : 1990 heures par an en 1967, 1860 en 1982 et 1950 en 1995. On peut ensuite défendre la thèse selon laquelle l'augmentation du volume de travail aux Etats-Unis a été pompé sur ses concurrents japonais et européens. C'est la thèse récemment exposée par Robert Brenner, qui fait jouer un rôle central à la concurrence inter-capitaliste dans la mise en place d'une onde longue récessive. Il n'empêche que le volume de travail augmente sur les pays du G6, ce qui contredit une interprétation possible de la fin du travail.



### Trop peu de travail pour trop de travailleurs ?

C'est une dernière manière de traduire la thèse de la fin du travail, sa version faible en quelque sorte. La croissance du volume de travail serait insuffisante par rapport à celle de la population active, d'où la montée du chômage. C'est évidemment ce qui se passe, mais il ne s'agit pas d'un dérapage tel que l'on puisse parler d'une irréversibilité complète. Pour mieux faire comprendre cette appréciation, on utilisera une notion simple qui est la durée optimale du travail, autrement dit celle qui correspondrait à une répartition du volume de travail sur l'ensemble de la population active et qui ne laisserait subsister qu'un taux de chômage frictionnel de 2 %. L'écart entre ces deux durées dépend de l'écart entre l'emploi et la population active et est donc homogène à un taux de chômage. Le graphique 2 permet ainsi d'illustrer les différentes phases de la montée du taux de chômage. Jusqu'au milieu des années soixante-dix, ce dernier croît très faiblement, et la durée effective baisse de manière très voisine de la durée "optimale". Une première marche d'escalier est franchie avec la récession de 1975, puis une seconde avec celle du début des années quatre-vingt. Ensuite l'écart entre les deux courbes tend à se maintenir, moyennant de fortes variations conjoncturelles. C'est la marche d'escalier du début des années quatre-vingt qui entretient le rapport le plus direct avec le ralentissement de la durée du travail, qui écarte durablement la durée effective de la durée désirée. Un examen plus détaillé montre que c'est à ce moment-là que le rythme de baisse de la durée du travail, qui avoisinait 1 % par an a été assez brusquement divisé par trois. Ce ralentissement de la réduction du temps de travail a pour double contrepartie un déficit en création d'emplois (et donc la montée du chômage), ainsi qu'un très significatif rétablissement du taux de marge sur lequel on reviendra plus loin.



## Fin du travail et répartition des revenus

Jean-Marie Haribbey (1998) a parfaitement mis le doigt sur l'incohérence logique d'un certain discours sur la fin du travail, qui s'organise autour de deux propositions articulées entre elles, même si elles ne sont en réalité pas compatibles. Parmi le florilège qu'il propose en annexe de son article, on reprendra la double formulation tirée d'Aznar (1993).

Proposition 1 " Les progrès de la productivité du travail (...) paraissent inéluctables, programmés par les développements et les innovations de la technologie " .

Proposition 2. " La réduction de la durée du travail (...) ne peut se produire (...) que par l'instauration d'un mécanisme de compensation, redistribuant les richesses produites par le système sans travail (...). La source de la richesse n'est plus exclusivement le travail, le prélèvement des financements sociaux (...) n'est plus assuré exclusivement par le travail " .

On a montré que la première proposition est en grande partie fautive. Serait-elle vraie qu'elle n'entretenirait de toute manière pas de relation logique avec la seconde. Commençons par ce qui renvoie aux débats théoriques les plus exigeants. Dans l'idée de la fin du travail, il y a l'idée de la perte de substance de la valeur-travail. Il ne s'agit pas seulement de jeu sur les mots : chez beaucoup de partisans de la fin du travail, la perte de centralité du travail, sa disparition comme valeur, accompagne également une perte de substance de la loi de la valeur. Pour aller vite, il faudrait tellement peu de travail pour produire une marchandise, que la théorie selon laquelle c'est cette dépense de travail qui réglerait le prix de la marchandise perdrait par définition de sa validité.

En réalité, c'est le contraire qui se passe : c'est parce que le capitalisme ne peut utiliser d'autre calcul économique que celui-ci, qui lui est consubstantiel, qu'il s'est mis à fonctionner de manière de plus en plus régressive. On peut ici discuter rapidement un certain nombre d'affirmations allant dans le sens contraire. Tout d'abord, nous dit-on, les marchandises seraient de plus en plus

immatérielles, ce qui serait incompatible avec la valeur-travail. Mais cela ne perturbe en rien la théorie de la valeur qui n'est pas cantonnée – sauf dans des interprétations effectivement erronées – à la production de biens physiques par des travailleurs manuels. La marchandise est un produit du travail salarié, qui est vendue de manière à valoriser un capital. En quoi, le développement des services et de l'information modifie en soi la nature de la marchandise ? Qu'il existe des problèmes de définition de la marchandise individuelle, dans le cas par exemple de logiciels reproductibles à coûts très faibles, il y a là une question qui concerne surtout la répartition du profit entre différents capitaux, mais ne présente pas de difficulté théorique majeure.

Un second argument couramment employé consiste à dire que les salaires représentent une fraction de plus en plus réduite des coûts. Que la part des salaires baisse, c'est un fait. Qu'elle soit réduite à une quantité négligeable, c'est autre chose. Sinon, on aurait du mal à expliquer l'énergie constante mise par les patrons à réduire la masse salariale, à ajuster les effectifs, faire du *downsizing*, etc. D'un point de vue macroéconomique, une telle affirmation n'est pas tenable, sauf à oublier que dans les achats inter-branches est incorporé du travail. Quand une entreprise achète les services d'une société de services informatiques ou de nettoyage, les sommes qu'elle y consacre ne sont pas comptabilisées dans les frais de personnel mais se résolvent en fin de compte en salaires. Il est vrai que l'interpénétration croissante entre industrie et services a pour effet de dissocier les dépenses de travail direct et les achats de biens ou de services incorporant du travail indirect. C'est de cette manière que l'on peut expliquer cet autre paradoxe que nous proposons d'appeler l'"évaporation" de la productivité. On trouve bien des gains de productivité considérables au niveau de la production directe, mais ceux-ci se révèlent extrêmement coûteux en travail à d'autres niveaux du processus productif d'ensemble (Husson 1999). Au niveau global, les salaires représentent environ les deux tiers de la valeur ajoutée des entreprises. Au niveau sectoriel, les prix relatifs reflètent les gains de productivité différentiels. Bref, la loi de la valeur continue à opérer, et les gains de productivité n'impliquent en rien que la production de richesse soit devenue autonome par rapport aux dépenses de travail. Il y a là un passage à la limite dont on peut essayer de restituer la logique fautive à partir d'une imputation des gains de productivité.

Même s'ils ont plutôt ralenti par rapport aux années d'expansion, les gains de productivité n'ont pas cessé, et on doit donc s'interroger sur la manière dont ils sont utilisés par la société. On partira ici d'une décomposition éclairante qui résulte de la définition de la part des salaires. Cette dernière peut en effet s'écrire :

$$\text{Part des salaires} = \frac{\text{ Salaire réel par tête}}{\text{Productivité horaire} * \text{durée}}$$

On peut alors utiliser cette relation pour identifier trois manières d'utiliser les gains de productivité du travail :

- la première est une augmentation du salaire réel par tête ;
- la seconde est une réduction de la durée du travail ;
- la troisième est une baisse de la part salariale, autrement dit une augmentation du profit.

**Tableau 4**  
**Les gains de productivité et leurs usages**

		Allemagne	France	Italie	R.Uni	Europe	USA
1965-1981	Productivité	4,0	4,1	4,4	3,3	3,9	1,4
	Salaire	3,8	3,4	4,6	2,9	3,6	1,1
	Durée	1,0	0,8	0,5	1,2	0,9	0,5
	Profit	-0,8	-0,1	-1	-0,7	-0,6	-0,2
1981-1997	Productivité	1,9	2,3	2,3	1,8	2,1	0,7
	Salaire	0,7	1,1	0,8	1,5	1,0	0,5
	Durée	0,6	0,5	0,3	0,0	0,3	-0,3
	Profit	0,6	0,7	1,0	0,3	0,7	0,6

Source : OCDE

Le tableau 4 examine comment ce partage s'est effectué sur deux périodes égales de seize ans. Sur la première d'entre elles (1965-1981), on observe que les gains de productivité sont élevés en Europe et qu'ils sont redistribués principalement sous forme d'augmentation du salaire réel. Ce "fordisme" s'accompagne également d'un rythme assez soutenu de réduction du temps de travail, de telle sorte que ces effets favorables aux salariés finissent par dépasser les gains de productivité obtenus. La part salariale tend à augmenter et la décomposition comptable s'ajuste sur une baisse relative du profit. Avec des variantes, ce schéma vaut pour les quatre grands pays européens. La période retenue n'est certes pas homogène, puisqu'elle se situe à cheval sur les années d'expansion et sur les années de crise. Mais le choix de comparer des périodes de temps d'égale durée permet malgré tout de typer considérablement ces deux phases.

Les années quatre-vingt se caractérisent en effet par la mise en place d'une manière très différente de distribuer les gains de productivité. Ceux-ci, on l'a vu, sont pour commencer inférieurs (2,1 % par an au lieu de 3,9 % pour l'Europe des 4). Mais la proportion de ce qui revient aux salariés a encore plus fortement baissé. Sous forme de salaire réel, les salariés n'obtiennent plus que 1 %, au lieu de 3,6 % auparavant. En d'autres termes, la progression salariale ne représente plus que 48 % des gains de productivité, contre 92 % dans la période antérieure. La redistribution sous forme de réduction du temps de travail est encore plus sensiblement ralentie (0,3 % par an au lieu de 0,9 %), et l'on retrouve le résultat évoqué plus haut. Les salariés ne récupèrent plus l'intégralité des gains de productivité, ni sous forme de salaire, ni sous forme de durée du travail réduite, de telle sorte que la part salariale baisse et que la restauration des taux de marge devient une affectation importante des gains de productivité.

Ce changement de régime se retrouve dans chacun des quatre grands pays européens, et aussi, avec des ordres de grandeur différents, aux Etats-Unis. La différence est que pour passer à une contribution positive au rétablissement du taux de marge, il est nécessaire, non seulement de ralentir le rythme de réduction du temps de travail mais aussi d'inverser cette tendance et d'augmenter la durée du travail.

### **Le passage à la limite**

Ce bilan est évidemment contradictoire avec la thèse de la fin du travail, mais il permet de reconstituer le raisonnement de ses interprètes. Celui-ci revient au fond à considérer que l'équation utilisée pour analyser les contreparties des gains de productivité va en quelque sorte "exploser" si la productivité se met à accélérer. Réécrivons une nouvelle fois cette équation :

Gains de productivité = Salaire réel + Baisse de la durée + Augmentation de la part du profit

Que peut-il se passer en cas d'élévation exceptionnelle des gains de productivité ? Si l'on suppose que le salaire réel progresse modérément, et que la durée recule lentement, alors les gains de productivité se traduisent principalement par une augmentation de la part du profit. Si l'on pousse



ce mouvement à sa limite, la part du profit tend vers 100 % et se pose alors un problème de réalisation. Qui va acheter les marchandises produites avec presque plus de travail ? Cette contradiction est réelle, et elle est d'ores et déjà à l'oeuvre aujourd'hui. Dans une situation où le salaire et la durée du travail sont tendanciellement bloqués, elle ne peut être résolue que par une redistribution des revenus non salariaux, chargés d'acheter le surcroît de production. La contradiction se déplace alors au niveau de l'acceptabilité sociale d'une telle situation où la part relative des salaires tendrait vers zéro tandis que les revenus non salariaux s'approprieraient la quasi-intégralité des gains de productivité. C'est pourquoi la question des gains de productivité ne peut pas être traitée indépendamment de la répartition des richesses. Tout cela est certain, mais faut-il pour autant en conclure, avec Aznar, que " l'erreur est de croire encore que c'est le travail qui génère la richesse ". Même dans la situation limite d'une plèbe de salariés payés au salaire minimum et travaillant 40 heures par semaine pour produire une masse croissante de biens et services à destination d'une mince couche sociale de rentiers, on ne voit pas en quoi cette répartition extrêmement distordue changerait quelque chose au fait que c'est le travail de ces salariés surexploités qui continuerait à être la source de création de ces richesses.

Une autre manière d'absorber une progression très rapide des gains de productivité c'est une augmentation du pouvoir d'achat. Avec une même dépense de travail, on produit beaucoup plus de biens et de services, qui sont alors distribués sous forme de progression du pouvoir d'achat. La vraie question à se poser est de se demander pourquoi ce n'est pas ce qui se passe. Pour les tenants de la thèse de la fin du travail, la seule réponse possible est au fond que ça va trop vite : les gains de productivité sont si rapides qu'ils excèdent la capacité d'absorption de la consommation. Indépendamment de savoir si cette issue est souhaitable, du point de vue de l'écologie sociale, force est de constater que nous sommes très loin d'une telle conjoncture. La masse des travailleurs n'est pas submergée par une masse de marchandises produites en un clin d'oeil, c'est même tout le contraire avec un blocage à peu près universel du salaire, la montée de la précarité et de la pauvreté. Et ceci est à proprement parler incompréhensible pour la thèse de la fin du travail. Qui dit en effet productivité énorme, dit énorme quantité de biens et donc surabondance au moins potentielle. Il manque donc un maillon ou plusieurs maillons dans le raisonnement, et ils ne peuvent être réintroduits qu'à condition de ne pas oublier le type de rapports sociaux dans lesquelles sont enserrés les gains de productivité.

Reste la réduction du temps de travail, qui constitue la contrepartie presque naturelle à une progression de la productivité. Que celle-ci vienne à doubler, et c'est le passage au travail à mi-temps qui peut être à l'ordre du jour et permettre de résorber très largement le chômage. Au total on dispose donc de trois manières d'affecter un gain de productivité massif. Le tableau ci-dessous les ordres de grandeur associés à un doublement de la productivité : il permet, au choix, de doubler le salaire, de réduire de moitié la part des salaires, ou de diviser par deux la durée du travail. Par ailleurs, seule la baisse de la durée permet d'augmenter l'emploi ou de conserver l'emploi sans avoir besoin de modifier le niveau de production.

**Tableau 5**  
**Un doublement de la productivité**

	situation initiale	tout au profit	tout au salaire	tout à la durée
productivité horaire	100	200	200	200
salaire par tête	7000	7000	14000	7000
durée	100	100	100	50
part des salaires	0,70	0,35	0,70	0,70

Plus la productivité du travail croît rapidement, plus il est possible d'en affecter une partie, rétroactivement en quelque sorte, à une réduction du temps de travail plus que proportionnelle permettant de réintégrer les demandeurs d'emploi, moyennant, bien entendu une modification de la répartition. Cette détermination comptable permet de balayer l'ensemble des arrangements possibles. Ensuite, les lois de l'économie capitaliste sélectionnent celles qui sont compatibles avec

ses modalités de fonctionnement. Autrement dit, une hypothétique accélération de la productivité ne constitue une transformation régressive, une menace sociale, que dans la mesure où les rapports sociaux capitalistes font obstacle à une distribution rationnelle des gains de productivité.

## Travail et revenu

Mais l'une des propositions implicites de la fin du travail se situe à un niveau encore différent. Elle consiste à dire que des gains de productivité massifs rendent d'autant plus nécessaires des formes d'allocation du revenu déconnectées du travail. C'est ce que l'on trouve dans la citation d'Aznar pour qui la réduction du temps de travail suppose " l'instauration d'un mécanisme de compensation, redistribuant les richesses produites par le système sans travail ". Cette affirmation est rigoureusement erronée, c'est le contraire qui est vrai, car la réduction du temps de travail est, par nature, ce mécanisme de redistribution. Pour être plus précis, le raisonnement d'Aznar n'a de sens que dans un cas de figure caractérisé précisément par la non-réduction du temps de travail. Face à des gains de productivité supposés élevés, c'est bien le fait de ne pas réduire la durée du travail qui crée du chômage et donc une couche sociale pour laquelle il faut inventer une nouvelle forme de revenu. Les exclus du travail, les privés d'emploi sont en même temps privés de tout droit d'accès à la richesse sociale. Cela, encore une fois, ne signifie pas qu'elle a été créée indépendamment du travail, mais à coup sûr indépendamment de ces travailleurs-là. Mais imaginons que des embauches proportionnelles à la baisse de la durée du travail aient permis de leur offrir le statut de salarié (et donc un salaire), alors la nécessité d'inventer une nouvelle forme de revenu ne serait pas apparue.

Il ne faut donc pas confondre deux débats. D'un point de vue stratégique, la revendication d'un revenu garanti doit être prise en charge par le mouvement social, dès lors que les insuffisantes créations d'emploi ont fabriqué une couche de travailleurs sans travail et donc sans revenu. Cela ne prête pas à discussion, sinon sur l'articulation de ce revenu garanti avec des revendications purement salariales. En revanche, il faut récuser l'idée que le revenu minimum est la seule réponse possible et cohérente aux progrès à venir de la productivité. Ce n'est vrai que dans un cas particulier où l'on suppose que la durée du travail est bloquée. Dans ces conditions, les gains de productivité poussent à la réduction relative du nombre d'emplois et se traduisent par une baisse de la part salariale. Si on prend pour acquis le fait que la réduction du travail est bloquée, alors il faut dégager du revenu pour les chômeurs. On a le droit de considérer que ce scénario est malheureusement possible et qu'il est risqué de s'en remettre à une hypothétique redistribution du travail. Mais il n'est pas légitime d'en faire une loi absolue, ni forcément un modèle social souhaitable.

Imaginons une société qui gère rationnellement ce que nous avons appelé l'équation de productivité. Dans un premier temps, elle ramène la part du profit à un niveau plus convenable, en transformant les revenus des rentiers en salaires pour les emplois nouveaux associés à la réduction du temps de travail. Le chômage a reculé de manière significative. Que faire ensuite des gains de productivité ? Après avoir fixé une part raisonnable au profit, qui va financer l'accumulation, la société doit combiner deux modalités d'accroissement de sa richesse. Admettons qu'elle choisisse une progression raisonnable et soutenable du salaire par tête et qu'elle affecte la majeure partie des gains de productivité à une réduction du temps de travail égalitaire, notamment du point de vue des relations entre hommes et femmes. Une société fonctionnant de manière rationnelle pourrait même, dans la foulée, éliminer une quantité considérable de travail superflu et parasite, directement lié à la concurrence capitaliste, travail dont nous sommes loin de voir la fin. On arriverait assez vite à un vrai travail à mi-temps, avec une grande latitude de modulation sur l'ensemble de la vie. Une telle société pourrait instituer une sorte de contrat social garantissant le droit au travail et donc au revenu pour l'ensemble de ses membres. La maîtrise qu'une telle société exercerait sur ses propres fins, la garantie réelle du droit à l'emploi, transformeraient considérablement la nature du rapport salarial. De nouvelles formes de distribution

de revenus pourraient apparaître sous la forme d'une extension du champ du salaire socialisé et de celui de la gratuité.

### **L'impossible plein emploi ?**

On peut considérer cette société comme utopique, idyllique, hors d'atteinte, ou insuffisamment en rupture avec les mécanismes économiques actuels. Toute la question est de savoir si ces difficultés de définition sont levées par le projet d'une allocation universelle ou revenu garanti. Ce dernier est-il la condition d'émergence d'un nouveau plein emploi ou au contraire le contrepoids nécessaire par l'inaccessibilité postulée du plein emploi ? Les tenants de la fin du travail ont en commun un postulat difficile à cerner, qui consiste à dire qu'aucune réduction du travail ne peut plus créer d'emplois en nombre suffisant pour revenir au plein emploi. Seul le revenu garanti permettrait une véritable sortie par le haut des impasses actuelles.

Cette position oscille constamment entre deux registres différents, l'une et l'autre contestable, comme l'est ce va-et-vient également mal maîtrisé, qui consiste à associer de manière déroutante une résignation théorisée à partir de la réalité observable, et un modèle utopique obtenu par passage à la limite. La réalité observable, c'est qu'il n'y a pas de réduction du travail et que, dès lors, le plein emploi paraît hors d'atteinte. La première phrase du livre de Viviane Forrester (1996) illustre bien cette idée que l'on égare les gens en leur faisant miroiter de fausses solutions : " Nous vivons au sein d'un leurre magistral, d'un monde disparu que nous nous acharnons à ne pas reconnaître tel, et que des politiques artificielles prétendent perpétuer. Des millions de destins sont ravagés, anéantis par cet anachronisme dû à des stratagème opiniâtres destinés à donner pour impérissable notre tabou le plus sacré : celui du travail ". A cet argument pragmatique qui montre que le plein emploi est impossible puisqu'on s'en éloigne constamment, est adjoint l'idée qu'on va vers une société à travail zéro et qu'on s'épuise à vouloir aller contre ce mouvement. Tout cela se fait par glissements progressifs. Ainsi, André Gorz à qui on demande si on va vers une production sans hommes, répond en fait à une autre question : " Ce n'est pas impossible, mais pour le moment nous allons sûrement vers l'entreprise sans salariés permanents et à plein temps " (Gorz 1998). Le travail intermittent ou à temps partiel est une forme de réduction du temps de travail, cela n'a rien à voir avec la fin du travail. Mais la thèse sur le revenu comme seule réponse adéquate à la fin du travail a besoin du passage à la limite. C'est seulement lorsque la quantité de travail dépensée devient nulle, qu'il n'existe effectivement plus aucun moyen de maintenir un lien entre le mode de distribution du produit social et la dépense de travail. L'ennui est que ce produit social étant devenu infini, il n'y a plus besoin non plus de le redistribuer.

Tous ces passages à la limite paradoxaux sont nécessaires en arrière-plan, parce qu'ils donnent corps à une perspective qualitative de déconnexion du revenu et du travail, avant de se rabattre sur les formes étriquées qui sont produites aujourd'hui. Parmi la gamme de théoriciens de la fin du travail, on en effet peut observer des degrés très variés de radicalité. Pour certains, le discours sur les mutations indicibles est bien utile pour évincer toute réflexion sur d'autres alternatives que le pitoyable revenu minimum d'insertion (RMI). Que la revendication d'un RMI à moins de 4000 F puisse être présentée, en raison de cette perspective fumeuse, comme le sommet de la radicalité, alors que la semaine de 32 heures ne serait qu'un aménagement de l'exploitation salariée devrait quand même faire réfléchir ! On ne peut se prévaloir d'une très hypothétique abondance pour faire de la question du revenu la dimension quasi-exclusive de la transformation sociale, comme si la question du travail était déjà résolue par dissolution spontanée.

Prenons les choses d'une autre manière. La réduction du temps de travail avec embauches proportionnelles et maintien du pouvoir d'achat suppose dans un premier temps une réduction de la part du profit. Le maintien du temps de travail actuel avec une baisse d'effectifs compensée par l'institution d'une allocation universelle aurait-elle des effets différents ? Si elle ne touche pas à la répartition des revenus, alors c'est qu'il s'agit d'un partage des miettes entre travailleurs, une autre redistribution des effets de l'expropriation des gains de productivité, bref une misérable gestion de

la misère, qui ne peut prétendre au titre de projet alternatif. Si, au contraire, ce revenu garanti doit être payé par une baisse significative des revenus des rentiers, qu'est-ce qui permet de penser que ce résultat sera plus facile à atteindre qu'une " bonne " réduction du temps de travail, du point de vue du degré d'offensive sociale que cela suppose ?

## **Fin du travail et tiers secteur**

Il faut pour terminer souligner une autre contradiction qui traverse pas mal d'analyses sur la fin du travail, dans leurs versions les moins radicales. C'est le grand thème de l'activité qui devrait supplanter l'emploi et être reconnu socialement, donc être rémunéré. Quelqu'un comme Rifkin présente le développement d'un tiers secteur comme issue à la fin du travail, conjointement à la réduction du temps de travail. Ce mélange est encore une fois incohérent. On ne peut à la fois expliquer que l'on va vers une société où la création de richesse est indépendante du travail, et découvrir que des gisements d'emplois énormes existent sous forme d'activités aujourd'hui laissées en jachère. Ces deux modèles ne sont manifestement pas compatibles. Si le travail est en voie de disparaître, ce n'est pas pour réapparaître sous forme d'" activité ". Si la fin du travail se dessine à l'horizon, cela signifie une énorme quantité de temps libre, et la mise à disposition d'un revenu universel qui nous dispense de toute activité rémunérée et nous transforme en gestionnaire de ce temps libre. Ce que nous en ferons peut être baptisé comme on veut, par exemple activité, mais c'est une activité gratuite, hors économie, non marchande. Or, la notion de tiers secteur introduit une autre idée, qui est le fait que cette activité par nature gratuite devra être reconnue et susciter des emplois rémunérés. Comment va s'établir la frontière ?

Dans la conception pure de l'allocation universelle, la question ne se pose en principe pas, si on passe à la limite. La pure déconnexion entre revenu et travail, et l'abondance, font disparaître la catégorie d'activité ou évacuent le problème avec l'utopie de la disparition du travail. Concrètement, c'est pourtant un mythe qui ne résiste pas à l'examen, à moins de postuler une autosuffisance totale des individus. Mais dès lors qu'ils ont besoin les uns des autres, on réintroduit du travail. Si je suis dentiste, le service que je rends en soignant les caries de mon voisin retrouve la dimension de travail, sauf à postuler un goût spontané pour des activités de dévouement et une superbe harmonie sociale. Le revenu étant déconnecté du travail, la fourniture de services serait en effet laissée au gré des offreurs, et régulée par la simple sympathie. Tout cela est inconsistant et ne sert pas à l'élaboration d'un projet de transformation sociale qui ne présuppose pas l'abondance. Du coup, un peu comme le projet d'allocation universelle est rabattue sur le triste RMI, le tiers secteur est décliné en petits boulots intermittents à salaires réduits. Ce n'est pas vraiment la fin du travail, plutôt la fin du droit du travail.

En revanche, le projet radical centré sur la réduction du temps de travail est plus solide. Il n'a pas besoin de postuler la fin du travail ou l'abondance, et se borne à organiser socialement son progressif dépérissement. Et sa logique consisterait plutôt à refuser la distinction entre emploi et activité et à partir de l'examen des besoins sociaux à satisfaire. Le principe est d'homogénéiser le mode de satisfaction de ces besoins en refusant la dichotomie entre ceux qui apparaissent comme solvables, et ceux qui doivent le devenir, mais à condition de moins bien payer ceux qui l'effectuent. Si déconnexion il doit y avoir, c'est entre le salaire des travailleurs et la rentabilité directe de leur travail, et cette déconnexion ne peut s'opérer que par une socialisation de l'affectation du travail, qui passe par des transferts de valeur en direction des secteurs moins rentables mais socialement prioritaires. Le rôle des services publics, de la socialisation de l'offre et l'objectif de gratuité tiennent une place centrale dans cette perspective. En un certain sens, elle s'oppose directement au projet de contournement qui inspire l'idée de tiers secteur, en mettant en avant l'exigence d'une maîtrise directe des choix sociaux, et donc d'une opposition frontale aux purs critères de profit.

---

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

Bluestone, Barry et Rose, Stephen (1998) - *The Unmeasured Labor Force*, Public Policy Brief n°39, The Jerome Levy Institute.

Brenner, Robert (1998) - " The Economics of Global Turbulence ", *New Left Review* n°229, may/june.

Forrester, Viviane (1996) - *L'horreur économique*, Fayard.

Gorz, André (1998) - Interview, *Le Monde* du 6 janvier.

Harribey, Jean-Marie (1998) - " Travail, emploi et activité : essai de clarification de quelques concepts ", *Economie appliquée*, Economie du travail, Série A.B.,n°20, 3/1998.

Husson, Michel (1998) - " Le ralentissement de la réduction du temps de travail en Europe ", *Chronique internationale de l'IRES* n°54, septembre.

Husson, Michel (1999) - *Les ajustements de l'emploi. Pour une critique de l'économétrie bourgeoise*, Editions Page Deux.

Rifkin, Jeremy (1996) - *La fin du travail*, La Découverte.

Schor, Juliet (1991) - *The Overworked American*, Basic Books.

Villa, Pierre (1994) - *Un siècle de données macro-économiques*, INSEE Résultats n°303-304.