

BENAOUDA HAMEL [*]

Restructuration industrielle et emploi en Algérie

(Ou la logique financière d'entreprise contre l'emploi et la productivité du travail social) []**

Introduction

Il est une manière classique – mais néanmoins dominante d'approcher les problèmes de l'emploi et qui consiste seulement à comptabiliser celui-ci, à décrire ses évolutions en les mettant parfois en rapport avec celles de l'investissement global, du revenu national et/ou avec l'évolution démographique. Elle s'apparente, de ce point de vue, à une problématique de croissance que l'on envisage quelquefois selon une double caractérisation: croissance extensive et croissance intensive. Cette démarche est largement utilisée en Algérie, dans les travaux d'universitaires comme dans les analyses officielles.

Marquée en apparence du sceau de la "technicité" et de "l'objectivité scientifique", cette manière de faire n'est certes pas totalement inutile mais elle demeure grandement insuffisante. Son aspect techniciste n'est effectivement qu'apparence, car l'examen de la théorie économique qui la sous-tend permet de montrer aisément qu'elle est profondément orientée. Elle l'est des points de vue de son contenu et de la démarche qu'elle met en oeuvre, l'objectif fondamental visé étant la croissance du capital financier (du profit) au détriment du capital productif et de l'emploi. Approche insuffisante – voire déformante – en ce qu'elle ne rend pas compte, ou plutôt fait semblant d'ignorer que l'emploi est un enjeu social, qu'il est le reflet d'un certain type de gestion. Elle fait semblant d'ignorer qu'il est également le "lieu" où se constitue, se dénoue et se recompose le rapport social, dont les déterminations principales renvoient à la politique économique et sociale en tant qu'elle est l'expression de rapports entre forces sociales (et politiques), de leurs alliances en dynamique conjoncturelle et/ou structurelle. Partant de ces remarques, il est alors permis de considérer l'emploi comme objet autour duquel s'expriment la crise lorsque crise il y a – et la recherche d'"issues" à celle-ci, des moyens pour y faire face selon différentes façons auxquelles participe la restructuration, industrielle notamment.

A l'opposé, on note l'existence d'une approche qui dévoile les aspects que la précédente contraind au silence. Pour elle, l'emploi n'est pas une réalité abstraite mais précisément une réalité économique et sociale concrète, un enjeu pour le développement des forces productives tant matérielles qu'humaines que l'adoption de telle logique ou telle autre

permet ou ne permet pas. A dominante explicative et interprétative, cette approche se propose alors d'appréhender l'emploi et de l'analyser au sein d'une problématique articulant (mode de) régulation et rapport salarial. Pourtant essentiel, ce type d'approche reste mineur en Algérie, et pour cause !

La présente contribution tentera de dérouler, sans prétendre à les épuiser totalement, ces deux types de problématiques, tout en s'efforçant de mettre en exergue en quoi l'emploi constitue un enjeu fondamental, un objet au sujet duquel se déploient continuellement des stratégies d'acteurs sociaux à intérêts sinon contradictoires du moins divergents (II). Auparavant, il importe de dégager la problématique de l'emploi que véhicule la restructuration de 1980 en Algérie, et d'identifier, à travers les "solutions" qu'elle envisage, la filiation théorique qui se profile derrière (I). Après quoi, seront présentés quelques éléments d'analyse de logique prospective surtout quant aux incidences de cette restructuration sur l'emploi – tel que nous le concevons – et sur ses évolutions futures (III).

I – Restructuration DU secteur industriel d'Etat et emploi : les termes du problème

Engagée lors du Premier Plan Quinquennal (1980-84) dont elle constitue la donne structurelle essentielle, la "Restructuration organique et financière des entreprises" est en rapport étroit avec le bilan décennal de développement (1967-78). Elle en constitue la suite logique car "objectivement" appelée par lui, après qu'il ait déclaré le secteur industriel d'Etat définitivement inefficace, voir inefficent.

Avant de pouvoir rendre compte des termes du problème dont l'exposé et l'analyse ont enregistré un glissement majeur, il convient de clarifier, très brièvement la notion même de "restructuration". Celle-ci permettra de mieux saisir la nature profonde de ce phénomène en tant que processus concret.

1. 1. – Sur la notion de «Restructuration»

Pour l'Economie Industrielle – en tant que discipline de connaissance – **[1]** la notion de restructuration renvoie à trois types de réalités :

- la structure, entendue soit au sens large (le système productif), soit au sens strict ou restreint (branche, filière, entreprise...);
- le processus dynamique de structuration, c'est-à-dire de constitution de la structure ;
- enfin, le préfixe "re" qui indique que la structure précédente (ainsi que les règles et la logique de son fonctionnement) est remise en cause, voire détruite, et qu'il faille soit la réorganiser, soit en créer une nouvelle.

La structure recouvre, à son tour, plusieurs séries de réalités. Celles-ci vont des proportions et relations entre ses composantes au mode institutionnel (ensemble d'institutions et de règles de jeu concrètes), en passant par les relations d'échanges entre ces composantes (ou agents économiques et sociaux) et par le mode organisationnel

dominant. Ainsi, lorsqu'on parle de restructuration, il est généralement fait allusion aux évolutions de toutes ces réalités, mettant en jeu aussi bien les structures proprement dites que les stratégies qui les animent et/ou les systèmes de relations qui les unissent.

Telle qu'approchée par l'Economie Industrielle, la notion de "restructuration" est certes utile mais d'usage descriptif seulement. Elle permet, en effet, de décrire le mouvement de restructuration sans le rendre intelligible théoriquement, au sens où la théorie n'est ni abstraite ni concrète mais construction de l'intelligibilité du réel. Il convient dès lors de noter, dans cette perspective, que cette notion est porteuse de la suggestion suivante : partant d'un "état" non structuré ou destructuré, l'on s'achemine vers un "état final" structuré, avec cette dimension supplémentaire que la destruction invoque l'idée d'incohérence ou d'absence de cohérence. Or, son contraire – la cohérence – renferme en elle l'idée de ses moyens (les procédures techniques et sociales de régulation), de son mode d'existence et de ses objectifs (économiques et sociaux...) dont la politique économique et sociale en concentre l'expression. C'est dire, en définitive, que l'on est en présence de processus contradictoires de structuration/restructuration dont la problématique en termes de régulation se propose de rendre compte, notamment lorsque celle-ci intègre le concept de "système productif" en tant que pratique théorique^[2].

Il importe de distinguer, au sein de cette problématique, entre trois éléments : le mouvement économique et social, les structures et le fonctionnement. Traiter du premier revient à s'interroger, dans notre cas, sur les tendances dominantes du développement en tant que processus complexe et contradictoire, l'idée sous-jacente consistant à considérer que les contradictions ne se développent pas n'importe comment mais selon des principes, des lois et des tendances déduites de l'opposition entre leurs pôles contraires. La régulation des structures repose, quant à elle, sur l'hypothèse que celles-ci doivent être appréhendées comme formes d'organisation de la vie sociale, d'où il s'établit que l'"Economie", loin de se soumettre mécaniquement, totalement et continuellement la société, subit également l'efficace du mouvement social. Enfin la régulation du fonctionnement suppose que l'objet de régulation existe et fonctionne (ou dysfonctionne) ; elle se compose de trois régulations essentielles : celle du procès de production immédiat, celle relative à la monnaie et à la force de travail, et, celle qui règle les rapports entre producteurs.

Ces trois grandes dimensions de la "régulation socio-économique" (mouvement économique et social, structures et fonctionnement) ne doivent pas être séparées si l'on veut comprendre, dans un même mouvement, la destruction et les modalités qui conduisent aux changements structurels et qui permettent la mise en place de nouveaux ensembles cohérents. Il est dès lors possible d'interpréter la restructuration comme réponse à des exigences de cohérence dont la reproduction est simplement contrariée ou, au contraire totalement remise en cause : la nature du processus et son degré de profondeur en dépendait. La "restructuration organique et financière des

entreprises publiques" algériennes, qui correspond en réalité à la restructuration du secteur d'Etat, nous paraît devoir répondre de ce type d'analyse.

1. 2. – Restructuration et emploi en Algérie : les données du problème

Notons au préalable, que les restructurations ne constituent pas un phénomène propre à l'Algérie, d'autres pays les ont connues tout au long de leur histoire passée et récente. En économie capitaliste, par exemple, elles sont le plus souvent présentées comme des démarches auxquelles il faut sacrifier, et, sont synonymes de déclin d'activités et de réductions massives d'emploi. Aussi ont-elles suscité, à chaque fois, des mouvements sociaux, provoqué des décisions et entraîné des débats.

La "restructuration organique et financière des entreprises publiques" ne semble pas avoir contredit ce scénario. Elle a été l'objet, en effet, d'importantes luttes sociales et politiques, parfois non déclarées ouvertement : témoins en sont les débats semi-ouverts qui l'ont entourée, où la logique d'intérêts (syndicalistes, directions d'entreprises, planificateur central, instances politiques...) n'a pas manqué de jouer^[3]. Rendre compte des enjeux qu'elle véhicule, de ses modalités revient à les ordonner autour d'une interrogation centrale : qu'elles sont sa signification, sa nature et sa portée ? Interrogation qui renvoie indubitablement à toute une série de questions qu'il est possible de ramener aux suivantes :

– s'agit-il simplement d'un bref processus, d'une "opération" d'ajustement de quelques structures – les entreprises publiques – aux objectifs du développement économique et social et ce, afin d'en assurer la poursuite ?

– ou alors d'une modification de la quasi-totalité des structures – celles constitutives du secteur d'Etat déclarées non opérationnelles ou non adaptées, sous la pression de circonstances exceptionnelles et brutales – la crise dite "mondiale" – sans toutefois que les règles qui président à leur régulation ne soient remises en cause ?

- Ne correspond-elle pas, au contraire, à un réaménagement profond et quasi-total du régime économique et social, rendu semble-t-il "nécessaire" en raison de l'ampleur des dysfonctionnements qui lui sont immanents et de l'impasse – voire la crise – à laquelle conduit inévitablement l'inefficacité (l'inefficience) du secteur d'Etat ?

La réponse n'est évidemment pas simple en raison, à la fois, du caractère contradictoire de cette restructuration et des processus socio-économiques qui ont contribué à la mettre à l'ordre du jour et dont l'analyse aurait nécessité un cadre plus vaste que celui qu'offre un simple article. Néanmoins, ce que l'on peut retenir de la lecture des différents documents sanctionnant sa phase préparatoire, c'est un glissement certain au double plan des objectifs réels qui lui sont fixés et des moyens pour les atteindre.

En effet, bien que précédée par le Bilan décennal (1967-1978) de développement, une première phase – celle d'entre le 4^e Congrès et le Congrès extraordinaire du FLN – semble marquée, encore dominée par la thèse véhiculée par la première interrogation ci-dessus formulée : l'ajustement des structures aux objectifs du développement économique et social pour en assurer la poursuite. Elle correspond à la problématique nouvelle au sein de laquelle le secteur d'Etat, industriel notamment, y est questionné : une problématique de fonctionnement de celui-ci, non exclusive cependant de celle de la poursuite de son extension. C'est ce que d'aucun a qualifié de nécessité de passage d'une croissance extensive à une croissance intensive[4]. La Restructuration se devait, dans ce cas, de participer du vaste mouvement de réforme visant à un perfectionnement des méthodes de planification, d'organisation et de gestion[5]. Cette perspective semblait donc garder le cap sur la stratégie antérieure de développement tout en cherchant à solutionner les problèmes d'organisation et de régulation de l'économie, problèmes que le processus de développement en cours avait porté à maturité. L'emploi ne paraît pas faire figure, de ce point de vue, d'une question spécifique à revoir tant la politique de développement pratiquée n'était pas incriminée, ouvertement du moins. D'ailleurs, les seules dispositions que l'on peut trouver dans les textes de cette phase sont relatives à "l'impératif d'une meilleure utilisation du facteur humain", sans précision quant aux modalités de sa mise en oeuvre pratique.

C'est à partir de 1980 que le glissement va connaître ses débuts, la crise pétrolière, intervenant plus tard, contribuera, par l'instrumentalisation qui en est faite, à le mettre réellement à l'ordre du jour et à le clarifier dans son contenu comme dans ses contours. Quant aux travaux de la Commission Ad-Hoc, il faut noter que ceux relatifs à la restructuration organique sont largement contradictoires, en raison sans doute de la participation des "opérateurs" qui ont conduit l'industrialisation antérieurement. Par contre, ceux relatifs à la restructuration financière ne paraissent pas avoir été marqués du même sceau. Et, en définitive, il est même permis de penser que c'est la restructuration financière qui a "tiré" la restructuration organique, de sorte que le processus d'ensemble ait changé d'objectifs et de moyens ; nous y reviendrons en détail au niveau du dernier point de cette contribution.

L'aboutissement de ce glissement se concrétise par le recentrage du processus sur un nouveau mode de régulation : le mode de régulation marchand (concurrentiel) d'une part, et par la mise en avant d'une logique faussement productive : la logique financière de fonctionnement, d'autre part. Le tout est couronné, suite à la "découverte" des méfaits de la crise et de sa "surprise", par une référence non plus à une politique de développement mais à une politique d'ajustement aux fins d'assurer et de conserver les équilibres (financiers).

Le traitement de l'emploi devient dès lors très explicite, en rapport avec la logique financière d'entreprise. Aussi assiste-t-on au passage de

l'idée d'une "meilleure utilisation du facteur humain" à celle de sa désignation, a posteriori même, comme l'un des facteurs responsables de la "destruction financière des entreprises publiques". La conception de l'emploi comme modalité de mobilisation productive, devant tendre à accroître quantitativement et qualitativement la productivité du travail social disponible, est supplantée par celle qui le réduit à un simple vecteur de coûts (salariaux) préjudiciables aux résultats financiers de ces entreprises. De ce fait, pointe dès lors la thérapeutique contre les "sureffectifs" que la rentabilité financière, en tant que principe de fonctionnement et de gestion, a fait apparaître et dont on devine aisément le contenu et les mécanismes : la compression des effectifs, et donc la réduction de l'emploi. Mais, comme l'emploi est constitutif du rapport salarial, la réduction des effectifs ne suffit pas à elle seule, elle en appelle à un autre mécanisme, non encore désigné clairement, et qui n'est autre que la flexibilisation de ce rapport mise en oeuvre déjà sous d'autres cieux à partir du milieu des années 1970.

Rentabilité financière, sureffectifs, coûts salariaux élevés, ajustements, flexibilisation ne sont pas sans rappeler, en effet, les caractères fondamentaux des politiques économiques dites de "sortie de crise" appliquées dans les pays capitalistes d'Europe d'une part, et les stratégies du capital pratiquées dans les structures (entreprises, branches...) de ces pays, d'autre part. C'est par ailleurs, dans ce sillage, que sont proposées, à l'occasion de la crise de l'endettement international, des politiques d'ajustement aux pays en voie de développement par les instances internationales telles que le FMI et la BIRD. Politiques qui préconisent une rupture dans les régimes d'accumulation antérieurs au profit d'actions conjoncturelles drastiques, de court terme, en porte-à-faux à une vision globale, unitaire et de long terme du développement.

L'Algérie des années 80 ne paraît pas tellement échapper à ce piège tendu par l'Economie Politique, subissant de plein fouet la contrainte (financière...) extérieure alors qu'elle avait su, dans un passé récent, la négocier – voire la contourner – très activement. Avant d'examiner qu'elles seraient les incidences d'une telle situation sur l'emploi, il convient d'analyser aussi brièvement que possible les thérapeutiques pratiquées ou proposées ainsi que leurs fondements théoriques tant leurs rapports nous paraissent quasi-certains.

II – Théories, politiques économiques et emploi : quelques enseignements

Il est largement admis, aujourd'hui, que la crise qui frappe le système capitaliste – et plus particulièrement les économies d'Europe occidentale – depuis la fin des années 60 est une crise structurelle profonde. Elle se manifeste de façon phénoménale, pour ce qui concerne immédiatement notre sujet, par un accroissement et un recul continus et considérables respectivement du chômage et de l'emploi, à tel point que l'année 1985 est officiellement considérée comme celle où ces phénomènes ont atteint leurs points culminants. Selon l'OCDE,

le taux d'emploi, c'est-à-dire le rapport de l'effectif au travail à la population d'âge (15 à 65 ans), passe de 66,1 % à 61,9 puis à 59,6 % en France de 1970 à 1982 puis 1984. Ce taux reflue de 61,1 puis à 59 % en Allemagne[6]. Il illustre peut-être la crise de l'emploi – voire du travail – dans les économies européennes capitalistes, mais confirme surtout l'idée que le chômage est à la fois nécessité et produit de l'accumulation capitaliste.

Les principaux dirigeants du monde occidental ont pris conscience de la gravité de cette crise déjà dans la deuxième moitié des années 70, encore qu'ils l'ont sous-estimée comme en témoigne les illusions concernant les reprises internationales et leur durabilité en 1976, 1981 et 1985. Des efforts de recherche concertée d'issues se sont multipliés ces dernières années, prenant appui sur des débats internes à l'Economie Politique entre keynésiens et (néo) libéraux quant aux causes de cette situation. C'est dire que ces efforts sont basés, dans la perspective d'une issue capitaliste, sur une vigoureuse (re) promotion des dogmes capitalistes de gestion et de politique économique comme sur une réactivation des idéologies et théories néo-classiques[7] qui tendent à fermer la parenthèse – ouverte au lendemain de la deuxième guerre mondiale – sur celles d'obédience keynésienne. Quoi qu'il en soit, les solutions capitalistes préconisées n'ont pas contribué, bien au contraire, à résoudre les problèmes posés et notamment ceux du chômage et de la précarité de l'emploi. Ceci donne lieu à d'autres analyses et interprétations que nous examinerons après exposé de la problématique dominante.

2. 1. Problématique de croissance et emploi : l'approche dominante

Pour cette approche, la création d'emplois durables a pour condition fondamentale le rétablissement de la santé financière des entreprises, par référence au fameux "théorème de SCHMIDT" : les profits d'aujourd'hui font les investissements de demain et les emplois d'après-demain. Dans le contexte de crise, où les coûts salariaux élevés font figure de facteur central en raison de la liaison inverse qui lie l'évolution des salaires et du profit, effectuer des créations nettes d'emploi supérieures à la progression de la population active disponible exige la réalisation d'un taux minimum de croissance. Taux qui suppose, compte tenu de la contrainte extérieure qu'il faut desserrer, un environnement international dynamique et concerté[8].

Les relations sociales du travail constituant donc pour beaucoup l'accusé principal de la stagnation dans la crise, deux moyens sont d'abord préconisés pour desserrer la contrainte extérieure : la "déévaluation compétitive" et la "modernisation de l'appareil productif". La première suppose, pour réussir, une élasticité d'offre suffisante, impliquant l'existence de capacités de production capables de répondre à une reprise de la demande étrangère. La seconde, action de long terme, passe par un rajeunissement et une extension des capacités de production de nature à améliorer la compétitivité tant en termes de prix que d'adaptabilité à la demande. Aussi, dans une

première étape, l'investissement – que permettront des profits élevés – constitue une condition fondamentale : tirant les importations, éliminant les goulots de production et dégagant un surplus exportable, engendrant des gains de productivité, il ralentit la hausse des prix et accroît ainsi la compétitivité. Ensuite, dans l'hypothèse où la contrainte extérieure est soit levée soit ne joue pas du tout, les (néo) libéraux soutiennent à l'encontre des keynésiens qu'une relance de la demande ne saurait aller très loin pour remédier au problème de l'emploi en l'absence de capacités productives.

La solution résiderait alors dans le redressement financier, étant entendu que l'investissement dépend, à la fois des perspectives de débouchés, du coût du travail et de la rentabilité du capital laquelle apporte les moyens de financement et l'incitation à entreprendre. La rentabilité du capital suppose, quant à elle, que la part des salariés dans la valeur ajoutée régresse, ce qui peut être obtenu à la faveur de deux types de mesures ou de mécanismes : la désindexation des salaires et l'allègement des effectifs salariés. Il s'ensuit, une fois les sureffectifs éliminés, qu'une accélération de la croissance (du profit, du capital financier !)^[9] devrait s'accompagner d'une croissance de l'emploi plus rapide. Si la réduction des effectifs est conçue pour redresser la situation, elle ne joue pas seule mais, se combinant à la baisse du coût salarial et à l'allègement de la protection sociale, elle définit ce que d'aucuns appellent la "flexibilité de l'emploi"^[10]. Pour réussir, celle-ci compte illusoirement sur une éventuelle solidarité, une éventuelle coopération entre capital et travail qui animent la social-démocratie occidentale.

Prescription libérale par excellence, promue au premier rang des discours nationaux comme ceux des organisations internationales, la recherche d'une plus grande flexibilité se fait sur la base d'une adaptation de l'offre à des conditions changeantes. Elle exige une flexibilité des techniques et des organisations avec, souvent comme corollaire, la mobilité des hommes (de la force de travail). Ainsi le keynésianisme est-il battu en brèche, car la flexibilité recherchée exige, du point de vue des économistes libéraux, des changements institutionnels devant modifier profondément les règles du jeu des économies mixtes à forte intervention publique. Celle-ci est même mis au banc des accusés : "*Le développement des formes multiples d'intervention de l'Etat, en particulier le niveau des prélèvements obligatoires et l'étendue des réglementations, quels qu'avaient été leurs aspects positifs, ont contribué à réduire l'incitation des agents économiques à assurer les risques ou à accepter la mobilité nécessaire*"^[11]. Aussi, les stratégies de rupture, par les moyens de la désétatisation, du réaménagement des institutions, de la limitation des prélèvements obligatoires, de la déréglementation active, libèreraient des énergies nouvelles au service de la production et de l'emploi.

Ces stratégies ont diversement été mises en oeuvre dès 1980, sans pour autant que les problèmes qu'elles visaient à résoudre n'aient pu trouver de solutions. C'est dire, ici, l'inefficacité d'une prétendue et stricte issue capitaliste à la crise structurelle profonde du capitalisme :

les résultats publiés par l'OCDE sur l'évolution de l'emploi, ainsi que ceux prospectifs à base de simulations sur modèles, publiés par l'INSEE, en sont des témoins irréfutables[12].

Ces solutions capitalistes paraissent même avoir développé les contradictions à l'oeuvre dans les économies européennes en crise, alors même que les arguments traditionnellement invoqués n'y sont plus : les prix du pétrole et des matières premières ont fortement baissé, la marge de profit (profits sur valeur ajoutée) a retrouvé des niveaux records. Aussi, *"La déflation des salaires et les suppressions massives d'emplois loin de créer des conditions de reprise durable, développent les butoirs de la crise des débouchés et de la productivité. Mais aussi le stock de capital accumulé gonfle de façon financière et "fictive" en quelque sorte, au détriment des dépenses nécessaires pour la croissance réelle"*[13]. Ce type d'analyse est à l'opposé de celui dominant, et tente de le démonter – en tous ses points – en mettant au coeur du débat la rentabilité financière aux exigences de laquelle sont soumises, de plus en plus, les décisions de production et de modernisation.

Il soutient que la gestion capitaliste en période de crise est celle-là même qui est à l'origine de la crise. Cette gestion engendre des difficultés au niveau de l'économie globale qui constituent, en retour, des "contraintes " qui pèsent sur les gestions particulières. La thérapeutique proposée ici consiste à concevoir le développement de productions efficaces rompant avec les exigences de la rentabilité financière des capitaux, tout en cherchant à accroître l'efficacité des dépenses ; aussi la priorité devrait-elle être donnée au marché intérieur pour réduire les dominations extérieures. Elle consiste, également, à organiser efficacement les créations d'emplois et de richesses nouvelles par le moyen de coopérations inter-entreprises. C'est dire qu'elle appelle à un tout autre mode de régulation, à la construction d'un autre rapport social et non à un simple réaménagement de l'ancien, permettant aux travailleurs d'intervenir dans les gestions (globale et particulières).

2. 2. Pour une interprétation : problématique de régulation et emploi[14]

Pour cette approche, la recherche de la flexibilité de l'emploi renvoie en réalité, à travers celle de la flexibilité économique et sociale, à la flexibilisation du rapport salarial (fordiste) en vigueur antérieurement. Elle note que les appréciations exprimées à l'égard de ce phénomène sont de deux types, correspondant aux positions fondamentales de classes en économie capitaliste. Les uns – et c'est le point de vue patronal – voient dans l'assouplissement des normes et dans le redéploiement des formes institutionnelles et juridiques, concernant la protection sociale et les relations de travail, le moyen privilégié de lutte contre des rigidités semblant engendrer des hausses unitaires de coût insupportables dans la compétition internationale. Pour les autres – les syndicats de travailleurs – la simple idée de flexibilité est aujourd'hui dénoncée comme une idéologie d'un patronat tendant à remettre en cause les conquêtes sociales. Il s'agit bien là d'une confrontation de

positions de classes à l'occasion d'une évolution éventuelle du rapport social fondamental du capitalisme[15].

La recherche de la flexibilité économique et sociale, du marché du travail ou de l'emploi, est donc tendue vers la flexibilisation de ce rapport : le rapport salarial. Par "rapport salarial" en général et "formes du rapport salarial", il est respectivement entendu : le processus de socialisation de l'activité de production sous le capitalisme d'une part, et l'ensemble des conditions juridiques et institutionnelles qui régissent l'usage du travail salarié ainsi que la reproduction de l'existence des travailleurs, d'autre part. Au plan analytique, le rapport salarial est décomposé en cinq éléments constitutifs : l'organisation du travail, la hiérarchie des qualifications, la mobilité des travailleurs dans et hors de l'entreprise, le principe de formation du salaire direct et indirect, et, enfin, l'utilisation du revenu salarial. A ces cinq composantes correspondent autant de formes de flexibilité dont les conséquences, économiques et sociales, peuvent être différentes.

La recherche de la flexibilité peut se faire, par ailleurs, selon deux stratégies : l'une, dite "offensive", combine la modernisation technologique avec les avancées sociales ; l'autre, qualifiée de "défensive", a pour objectif de redresser la compétitivité à la faveur des mesures régressives touchant l'emploi, le salaire ou la protection sociale. Pour cette dernière stratégie, les recommandations de politique économique s'ordonnent autour des propositions suivantes : baisser les salaires, restreindre la politique budgétaire et monétaire, promouvoir l'émergence de relations professionnelles favorisant le retour à des mécanismes concurrentiels sur le marché du travail, accroître le poids relatif des PME qui bénéficieront ainsi d'un ajustement par le bas du droit social.

Au total, pour l'approche en termes de régulation et de rapport salarial, l'enjeu des années 80 n'est pas un simple ajustement conjoncturel mais, très probablement, une nouvelle codification du rapport salarial et de l'ensemble des formes d'organisation à même de définir un mode de développement – et de régulation – alternatifs. Fort curieusement, la réforme économique et sociale engagée au début de cette décennie en Algérie et que la "Restructuration" a introduite, et avec elle la nouvelle politique économique, ne semblent pas non plus contredire, en tendances lourdes, ce constat.

III – Restructuration et devenir de l'emploi en Algérie

Traiter empiriquement du devenir de l'emploi, en rapport avec la restructuration du secteur d'Etat, aurait exigé que l'on disposât de données concrètes permettant de saisir ses évolutions. Tels ne sont pas l'orientation et le contenu généraux de cette contribution. Aussi, rappelons que l'objectif n'est ici tout simplement que de rendre compte, de façon plus logique qu'historique, des tendances dominantes configurant le développement des contradictions que recèle ce processus à l'égard de l'emploi.

Dans ce cadre, l'idée centrale qui se dégage de l'examen des objectifs de la restructuration, est qu'elle est bien loin de désigner une brève opération d'ajustement de quelques structures (les "Entreprises Publiques"), sans remise en cause des règles et principes qui ont présidé à la structuration et au développement stratégique du secteur d'Etat, industriel notamment. Elle semble se présenter, bien au contraire, comme un réaménagement profond du régime économique et social à l'oeuvre, sur la base d'un constat d'incohérence pour le moins inadéquat, alors que ses règles de fonctionnement et de régulation ne semblaient pas avoir épuisé toutes leurs potentialités. Cette idée de réaménagement profond s'élucide davantage lorsqu'on met en rapport les décisions de restructuration organique et financière avec d'autres décisions, particulièrement celles touchant à la gestion/reproduction du monde du travail (suppression du "social d'entreprise", SGT, refonte de la sécurité sociale, etc..). C'est dire qu'en définitive, cette restructuration véhicule – appelle à – une toute autre politique économique et sociale – appliquée à partir de 1980 – reposant la question de l'emploi dans des termes nouveaux et, avec elle, la nature et la configuration du rapport salarial singulier historiquement et contradictoirement "construit" au sein du secteur d'Etat.

3. 1. La logique financière d'entreprise contre l'emploi et la productivité du travail social

Si le principe de valorisation du capital, marginalisé au cours de la période 1967/78/79, s'impose dans la conduite de la nouvelle politique économique au niveau global, il se traduit, au niveau de l'entreprise – qu'il va falloir "créer" – par la logique financière de fonctionnement. Aussi une nette corrélation s'établit-elle entre l'objectif de restructuration organique et celui de restructuration financière, médiatisés dorénavant par la sanction monétaire qui rétablit dès lors le système bancaire dans ses place et rôle classiques. Les conséquences négatives sur l'emploi ne peuvent être qu'évidents, a fortiori lorsque les investissements productifs (c'est-à-dire l'extension du système productif) soit connaissent un sérieux ralentissement, soit sont soumis à la logique de rentabilité du capital.

En effet, l'examen attentif des objectifs de la restructuration organique révèle, compte tenu des réalités historiques du développement du secteur industriel d'Etat, que celle-ci vise, quant au fond, à "produire" son objet, en l'occurrence la création de l'entreprise (le qualificatif "publique" n'étant alors que superflu) au sens classique, celui que lui donne l'Economie Politique : lieu de combinaison de facteurs de production [\[16\]](#). De ce fait, elle remet en cause la "logique de pôles stratégiques extensifs" [\[17\]](#), contribue à les fractionner alors qu'ils ont constitué, d'une part, les supports du développement de la base industrielle nationale et de l'emploi (au double plan de la quantité et de l'apprentissage du travail industriel), et les cadres de déploiement actif de coopération inter-unités de production (et/ou de service), d'autre part.

Corollaire, ou plutôt commanditaire de la restructuration organique, la restructuration financière va doter l'entreprise ainsi créée de son

principe central de fonctionnement et de gestion, en l'occurrence la rentabilité financière immédiate. Elle rappelle fort curieusement, par ses principales dispositions, la Note de Monsieur le Ministre des Finances de 1971 [19]. Celle-ci ne connut pas d'application, nous semble-t-il, en raison – entre autres – de l'absence de son objet à l'époque : l'entreprise telle que conçue par la restructuration financière. Ceci étant, il importe de souligner que retenir exclusivement des critères financiers stricts pour juger des performances du secteur industriel d'Etat (ou pour gérer ses structures constitutives), dans une économie en voie de développement (néanmoins dominée), équivaut à condamner d'avance son développement et, avec lui, celui de l'entière économie.

L'entreprise aura tendance, dorénavant, à rechercher et à valoriser des créneaux immédiatement rentables, fortement rémunérateurs et ce, au détriment de productions efficaces (pour le développement d'ensemble) et de l'emploi. Outre la "révélation" des sureffectifs, la restructuration serait de nature à agir non seulement contre la consolidation de l'emploi existant mais également contre l'emploi futur, car n'imaginant pas d'autres modalités que celles que dicte la logique financière d'entreprise. En ce sens, elle nous paraît devoir aller également à l'encontre de l'accroissement de la productivité du travail social dont la faiblesse caractérise encore l'économie globale qui de plus est marquée par une démographie galopante. Cette action contre la productivité du travail social devrait se manifester, tout aussi sûrement, par le truchement de l'éclatement des savoirs-faire et le gaspillage des compétences ; savoir-faire et compétences qui se sont constitués avec la formation des collectifs de travail. C'est dire que la recherche de la flexibilité micro – même si elle ne dit pas ici clairement son nom – et emploi global ne peuvent aller ensemble : la réalisation de l'une va nécessairement à l'encontre du développement de l'autre, notamment dans la situation où l'investissement créateur d'emplois régresse et où la population active disponible augmente ou s'accroît.

En définitive, le processus global de restructuration, recentré sur la question de l'emploi, ne peut se comprendre que si l'on tient compte des trois aspects complémentaires sur lesquels il porte : le système d'avances en capital, le capital productif et le mode d'usage et de gestion du potentiel de forces de travail. Le principe de la rentabilité financière vise à assurer, au détriment de l'emploi, la reconstitution des avances et le dégagement d'un surplus financier. Ce double objectif ne pouvait être atteint que si la contrainte productive sur les producteurs directs se mettait à jouer pleinement, le statut de l'entreprise devant répondre à cette exigence. Celle-ci appelait, à son tour, la restructuration du capital productif qui lui soit conforme, d'une part, et l'éclatement/recomposition, avec perte d'éléments, des collectifs de travail, d'autre part [19].

On est alors bien en présence d'un processus d'envergure profonde qui, à travers l'emploi, met au coeur de l'enjeu l'ensemble des éléments constitutifs du singulier "rapport salarial" qui s'est instauré antérieurement dans le secteur d'Etat par le jeu complexe des

interactions entre l'Etat – Entrepreneur Général du développement – et le mouvement social porteur du projet de développement de ce secteur.

3. 2. Vers un rapport salarial et un mode de régulation alternatifs

Cette recherche tendue vers un rapport salarial et un mode de régulation alternatifs s'exprime à travers les tentatives de "l'opération restructuration" d'effectuer l'articulation entre la mobilisation productive sous contrainte (financière, sociale...) et l'objectif de valorisation du capital devant s'imposer comme principe (re) structurant l'économie et la société. Elle s'effectue selon l'approche dichotomique Economique/Social, où l'Economique (au sens samuelsonien) est avancé comme l'unique lieu d'élaboration de ce rapport salarial alternatif : vieux rêve de l'Economie Politique !

Au plan de l'organisation de la production et du travail, la flexibilisation de l'ancien rapport salarial se laisse déduire du processus de remise à "l'endroit" des rapports au travail, tels qu'originellement objectivités dans les procès de travail industriels importés, et par conséquence de la mise en place de la discipline d'usine requise. Ce processus a, par ailleurs, pour exigence la levée de nombre "d'entraves" institutionnelles et juridiques, au premier rang desquelles figure la garantie/sécurité de l'emploi comme principe que la G.S.E. avait contribué à consolider en le codifiant. Aussi le licenciement, sous des formes diverses, est-il devenu une pratique courante, comme d'ailleurs celle des contrats de travail à durée limitée (trois mois), venue assouplir la décision de blocage des recrutements. Il touche notamment les catégories d'emploi que le critère de rentabilité financière avait auparavant contribué à rendre précaires.

De même, on assiste, au plan social, à des ajustements en baisse de la plupart des acquis des salariés. La refonte de la sécurité sociale selon des procédures "quasi-privatives", son aspect contraignant ou dissuasif (interminables queues pour obtenir le remboursement des frais), sont de nature à réduire la couverture sociale d'une part, et à contraindre au travail sans beaucoup d'égards quant à la santé des travailleurs, d'autre part.

Outre l'affirmation politique du principe de son extension^[20], la GSE paraît touchée dans son contenu. D'une part, de la conception que se faisait déjà la Commission Ad-Hoc, qui attribue un rôle central à l'encadrement technique et administratif quant à la maîtrise de l'outil de production, découle l'exclusion des producteurs directs. D'autre part, il est tout un mouvement qui cherche à rendre compatible le nouvel ordre productif issu de la restructuration et la GSE, en les concevant comme composantes de ce qui est appelé le "cycle de discipline contractuelle/institutionnelle". Un des aspects distinctifs de ce cycle se manifeste sous la forme de délégation (formelle), aux structures de la G.S.E., de la disciplinarisation (du collectif de travail) et de la "responsabilité économique" riviée au productivisme. Cette dernière est médiatisée par la mise en place d'un "nouveau" mode de rémunération du travail combinant les dispositions du SGT et celles de la PR/PRC. Le SGT, dont les travaux d'élaboration datent d'avant la restructuration

(1978) et qui devait répondre à des contradictions venues à maturité à l'époque, introduit cependant, comme d'ailleurs l'adoption d'organigrammes figés et fermés au niveau des entreprises, des rigidités apparemment incompatibles avec la recherche de la flexibilisation du rapport salarial.

Enfin, pour peu que l'on admette que le système productif national se caractérise par une structure juridique "bicéphale" (secteur d'Etat, secteur privé), et par sa dépendance de l'économie mondiale capitaliste quant à sa reproduction, il ne ferait pas de doute de considérer que la "Restructuration" tire également ses motivations de là. L'application des principes de valorisation du capital et de rentabilité financière au secteur d'Etat et la renégociation, par le capital privé, des sphères et modalités de sa valorisation/accumulation, loin d'être dissociées, sont en fait étroitement liées.

Elles fondent, à la fois, la politique économique nouvelle (politique d'ajustement sous contrainte extérieure subie passivement) et le mode alternatif de régulation par le marché qui supprime la planification qui, elle, appelait, dans une toute autre perspective, à être étendue et approfondie.

Par sa nature même – et dans ses relations avec le rapport salarial – ce mode alternatif de régulation tend à remodeler, à recomposer un certain nombre de fonctions relatives au développement stratégique d'indépendance. La fonction d'Entrepreneur Général du développement, par exemple, assurée jusqu'alors par l'Etat, tend de plus en plus à être éclatée au profit de sa "privatisation", renvoyant tendanciellement l'Etat au rôle classique de Puissance Publique.

Conclusion

Il serait peut être mal venu pour un tel article de prétendre fournir, de façon concrète et précise, des solutions à la question de l'emploi en Algérie. Il est par contre tout à fait dans le champ de ce document de formuler un certain nombre de principes dont la liste est loin d'être exhaustive :

- poursuivre les investissements productifs à la fois pour des productions efficaces tournées en priorité vers les besoins de l'économie nationale, et pour rendre le système productif national plus autonome en le complétant par les segments manquants ;
- rétablir la planification nationale et d'entreprise dans ses droits, de sorte que soit reconstruite et dynamisée la séparation/coopération des entreprises qui puisse aller bien au-delà de relations contractuelles de type de celles qui se nouent de temps à autres, épisodiquement ;
- pratiquer systématiquement, dans le cadre de cette coopération inter-entreprises, la formation permanente et les recyclages du potentiel de forces de travail afin de sauvegarder et déployer mieux encore les savoirs-faire et les compétences en faveur de l'accroissement de la productivité du travail social ;

– faire participer activement les concernés (les producteurs directs) à la vie de l'entreprise en enrichissant davantage le contenu social de la GSE et en l'étendant ;

– prospector et mettre en oeuvre des coopérations internationales autres que celles relevant de la problématique Nord/Sud : la coopération Sud/Sud et l'édification concertée du Grand Maghreb.

Notes

[*] Maître-Assistant à l'Institut des Sciences Economiques d'Oran - Chercheur Associé au C.R.E.A.D.

[]** Contribution à l'Atelier de travail : "L'emploi en Algérie - Réalités et Perspectives". Institut National du Travail - Alger, 7, 8/04/1987.

[1] Cf. J. DEBANDT et V. MORVAN, les restructurations industrielles : les idées et les faits, Revue d'Economie industrielle, n° 31, 1er trimestre 1985.

[2] Cf. C. BARRERE, l'objet d'une théorie de la régulation, Cahiers de l'ISMEA, Série R, n° 1, janvier 1985, que nous utilisons largement et le G.R.R.E.C, l'utilité du concept de système productif pour la définition d'une politique industrielle, Grenoble, 1983.

[3] R. N. SAADI, la restructuration des entreprises d'Etat - Essai de présentation analytique, RAJEP, n° 2, juin 1984.

[4] A. BOUZIDI, questions actuelles de planification algérienne, ENAP/ENAL, 1984.

[5] Paradoxalement, cet objectif sera encore repris dans le rapport du premier plan quinquennal (1980-84) qui proclame : "... l'atténuation, voire la suppression des tendances négatives et l'accroissement de la productivité des facteurs de production... implique un perfectionnement de l'organisation de l'économie dans son ensemble, de notre système de direction et de gestion ainsi que la maîtrise des évolutions structurelles" p. 507.

[6] P. Y. HENIN, que préconisent les économistes ? Revue Projet, n° 198, mars-avril 1986, p. 59.

[7] Ph. HERZOG, les contradictions des politiques capitalistes face à la crise de l'emploi et de la croissance, Revue ISSUES, n° 26, 1986.

[8] Ph. d'ARVISENET, Sureffectifs ou surcoûts salariaux ? Revue Projet, n° 198, mars - avril 1986.

[9] Cf. J. FAYOLLE, Efficacité et rentabilité dans les théories économiques contemporaines, in la Pensée, n°

244, mars-avril, 1985 et, P. DUHARCOURT, Efficacité et crise du capitalisme, idem.

[10] L. BLOCH et J. P. PUIG, Baisser les salaires réels, réduire les sureffectifs industriels : deux aspects de la flexibilité de l'emploi, in Economie et Statistique, n° 191, septembre 1986.

[11] P.Y. HENIN, Op. cit., p. 68.

[12] Cf. L. BLOCH et J. P. PUIG, Op. cit.

[13] Ph. HERZOG, Op. cit., p. 5.

[14] La problématique en termes de régulation (et de rapport salarial) à laquelle il est fait référence ici est celle développée par R. BOYER et le CEPREMAP.

[15] R. BOYER (sous la direction de...), la flexibilité du travail en Europe, éditions la découverte, 1986.

[16] [16] En réalité, pris ensemble, les critères de la restructuration organique semblent viser à la mise en place d'une structure qui, au bout du compte, est très difficile à cerner puisqu'elle est et n'est pas, à la fois, "Entreprise" et "filiale" (ou industrie), le tout à partir d'une autre structure ("l'entreprise publique") dont l'existence s'est avérée en quelque sorte fictive.

[17] A. REBBAH, un nouvel espace des rapports économiques après la restructuration des entreprises publiques industrielles, Symposium international CE.NEAP/MERCOOP, ALGER, 6, 7 et 8 Décembre 1986, sur les critères de gestion des Entreprises Publiques algériennes.

[18] Ministère des Finances - Direction du Trésor et du crédit, Structures financières de l'Entreprise, Alger, juillet 1971.

[19] B. HAMEL, Industrialisation et rapports au travail. Algérie 1967-1982 ; Communication au Colloque "Formes de mobilisation salariale et théorie du salariat", Amiens, 7-8 mars 1985.

[20] Comité Central du FLN, Résolution sur la G.S.E., reproduite par El-Moudjahid du 1er mai 1985.

BRAHIM-NADJIB TCHENDERLI[*]

Nature des incidences sur l'emploi de la restructuration du secteur de l'industrie et appréciation de leur portée réelle

a - Objet de la réflexion

L'objet de ce cours document de réflexion est la recherche des incidences sur l'emploi de la restructuration du secteur de l'industrie. Il s'agira par conséquent d'identifier la nature de ces incidences et la portée réelle qu'elles ont eu sur l'emploi.

b - Plan du document

I - Recherche de la nature des incidences sur l'emploi de la restructuration industrielle

On recherche, à travers une lecture exhaustive des principaux documents émis par les organes responsables de la restructuration, à identifier la nature des incidences sur l'emploi attendues de cette opération.

II - Bilan quantifié des incidences sur l'emploi de la restructuration industrielle

On essayera d'apprécier, sur la base des bilans d'exécution de la planification si les incidences attendues se sont produites et dans quelle mesure.

III - Essai d'interprétation des résultats tirés des bilans d'exécution des plans

Dans cette partie, à travers une démarche discursive, en essayera de faire une interprétation des résultats tirés des différents bilans d'exécution des plans.

Conclusion :

Stratégie nationale de développement, restructuration et emploi.

I- Recherche sur la nature des incidences sur l'emploi de la restructuration industrielle

Pour cette recherche de la nature des incidences nous nous appuyerons sur deux documents :

- Le dossier de restructuration du MPAT / Mai 1983
- Le canevas de restructuration financière / commission ad-hoc / 1981.

1 - Le dossier de restructuration du MPAT / Mai 1983

Pour l'essentiel, au plan économique, le document cité définit sa démarche par la nécessité de passer du "développement extensif"^[1] qui a marqué la période précédente à "un développement intensif"^[2]. Le point d'appui de cette orientation est l'entreprise publique. Il s'agit par diverses mesures d'aboutir au relèvement de son efficacité économique. Le processus de la restructuration est menée en trois étapes : la première étant celle de la restructuration organique, la seconde celle de la préparation des conditions de fonctionnement, la restructuration financière étant le parachèvement du processus engagé.

Les incidences explicites de la restructuration apparaissent dans la préparation des conditions de fonctionnement constituant la deuxième étape en liaison avec la question des organigrammes. Dans le dossier cité on peut lire :

"L'examen par le comité national de restructuration des entreprises (CNRE) des organigrammes des nouvelles entreprises s'appuie sur les principes suivants :

- ...
- ...
- *allègement des effectifs et adaptation des effectifs aux profils des postes retenus par l'organigramme"*^[3].

2 - Le canevas de restructuration de la commission ad-hoc / 1981

"Le canevas" est un document nettement antérieur au premier document cité plus haut. Il s'attache à définir de manière relativement exhaustive le cadre général de la restructuration financière, les règles et instruments de cette restructuration, les priorités dans le domaine. Il propose une analyse des causes de la restructuration financière, conséquemment un plan de redressement des structures financières des entreprises et une réactivation des instruments de régulation.

Dès la définition du cadre général de la restructuration financière, en peut lire :

"L'étude devra faire apparaître nettement les charges inhérents à la gestion de l'entreprise (les fonctions production - approvisionnement - commercialisation - investissement) de celles, par nature, entrant dans la catégorie fonction sociale de l'entreprise (ex : oeuvres sociales, sureffectifs (etc...))

L'Etat décidera de l'opportunité de la budgétisation ou non des charges relevant de la fonction sociale"^[4].

Dans l'analyse des causes de la restructuration financière, il nous est donné de lire sous le titre : (les causes dues) "à la productivité insuffisante et au coût du travail".

*"L'insuffisance de formation et d'expérience du personnel n'a pas permis d'assurer rapidement la meilleure efficacité possible des investissements ceci combiné avec les aspects sociaux se traduit par un sureffectif apparent qui pèse sur la rentabilité des unités. Il faut ajouter à cela les charges sociales (cantines, transport du personnel, centres médico-sociaux, colonies de vacances etc...) "L'insuffisance des taux d'utilisation des capacités de production en place qui résulte est aggravé par la faiblesse générale de l'organisation des entreprises et constitue actuellement la principale source de surcoût"**[5]**.*

Dans la partie plan de redressement des structures financières, on relève, dans les aspects de la gestion de l'entreprise devant être investie par l'analyse rétrospective sous le titre des charges et après un recensement des différentes catégories de personnel, qu'il est demandé de préciser "le coût" :

- "- des effectifs directement productifs*
- des effectifs administratifs*
- des effectifs non nationaux*
- des effectifs en formation*
- des effectifs en détachement*
- des effectifs sous-employés*
- dû à l'absentéisme*
- la charge salariale annuelle moyenne par travailleur*
- l'éventail des salaires"**[6]***

Toujours dans la même partie consacrée au redressement des structures financières de l'entreprise, il est demandé d'établir des projections des comptes de l'entreprise selon différents scénarii : le premier projetant la situation sans changement, le second projetant la situation après mesures internes de redressement, le troisième ajoutant au second des mesures dans les domaines des prix, de la fiscalité et des modes de financement.

Dans le deuxième scénario on relève que la projection doit être faite sur la base de l'hypothèse d'une compression :

- des coûts d'exploitation*
- des charges de personnel*
- de l'assistance technique*
- du sureffectif*
- de l'absentéisme"**[7]***

Dans le troisième scénario on relève que la projection doit être faite sur la base de l'hypothèse :

[de] "Prix normatif d'accumulation avec un taux normatif d'accumulation :

- variante avec couverture de la fonction sociale*
- variante sans couverture de la fonction sociale"**[8]***

Enfin toujours dans cette même partie consacrée au redressement des structures financières il est préconisé d'établir les ratios de gestion

suivant :

$$\begin{aligned}
 & \text{" } \frac{\text{valeur ajoutée}}{\text{effectif total}} \\
 & \frac{\text{chiffres d'affaires + production stockée}}{\text{effectif total}} \\
 & \frac{\text{frais de personnel}}{\text{valeur ajoutée}} \quad [9]
 \end{aligned}$$

3 - Essai d'identification de la nature des incidences sur l'emploi de la restructuration du secteur de l'industrie

A travers cet ensemble d'extraits des documents cités sur la restructuration, il est possible de tenter une identification des incidences possibles de la réorganisation des entreprises sur l'emploi.

On remarquera tout d'abord que l'essentiel des extraits proviennent du document relatif à la restructuration financière. Les organismes responsables de la restructuration établissent une corrélation importante entre la situation de l'emploi dans l'entreprise et la situation financière de l'entreprise. C'est un premier constat.

La situation de l'emploi dans l'entreprise semble être d'abord caractérisée par son volume anormal : la répétition fréquente de la notion de sureffectifs dans le document de 1981, jointe à celle d'allègement des effectifs dans celui de 1982 semble corroborer cette idée.

La notion de sureffectifs semble cependant recouvrir plusieurs significations.

Dans une première signification, il semble qu'il faille l'entendre dans un sens général, c'est-à-dire les effectifs qui ne ressortent pas des fonctions strictement économiques de l'entreprise et définies comme étant les fonctions de production, d'approvisionnement, de commercialisation et d'investissement et qui donc se seraient formés du fait que l'entreprise ait eu une fonction sociale. Il semble par ailleurs que la notion de sureffectifs dans ce sens général ne soit pas assimilable aux oeuvres sociales proprement dites, au sens défini par la loi, mais par contre semble recouvrir le sens que l'entreprise ait créée à une période de son existence des emplois dans un but social.

Dans une seconde signification, il semble qu'il faille entendre la notion de sureffectif de travailleurs non directement productifs, en général donc, les effectifs administratifs nés d'une hypertrophie de la fonction administrative dans l'entreprise.

Dans une troisième signification, il semble qu'il s'agisse cette fois de sureffectifs relatifs liées à la sous-utilisation de capacités de production.

C'est sur cette dernière notion de sureffectif relatif qu'il nous semble possible d'articuler la deuxième incidence sur l'emploi due à la restructuration et qui est l'élévation du niveau de qualification du collectif de travailleurs.

Si on doit définir dans la logique de la restructuration l'ensemble de ces incidences que nous venons d'identifier, peut être pourrions nous proposer le terme de normalisation de l'emploi dans l'entreprise. Il semble bien en effet que par ce travail d'analyse des effectifs, des charges induites par ces effectifs dans les différents sens définis plus haut, puis par les projections selon des scénarii différents comportant des compressions de charges d'exploitation en liaison avec une réduction des sureffectifs, des modalités d'accumulation tenant compte du poids de la fonction sociale ou de son allègement, il semble bien que l'on s'oriente vers des normes d'effectifs au plan qualitatif et quantitatif compatibles avec les exigences d'équilibre et de rentabilité de l'entreprise.

Et compte tenu de ce qui vient d'être développé nous rappelons qu'une telle démarche, la restructuration entendons-nous, appelle immédiatement des mesures conservatoires,. C'est-à-dire que dans l'attente de la mise en oeuvre des principes définis, la stabilisation des effectifs au niveau du constat fait par les organismes de la restructuration, l'arrêt de la croissance des effectifs sans critère justifié économiquement apparaît comme une mesure nécessaire.

En dernier lieu et cela est important il faut remarquer le progrès dans la formulation de l'approche de la normalisation de l'emploi entre le premier document daté de 1981 où tout est encore à l'échelle de l'évolution, de l'analyse du scénario, et celle du document de 1983 où des mesures de redressement sont proposées et parmi elles, l'allègement des effectifs que nous croyons pouvoir traduire sans déformer la pensée des auteurs du document par réduction des effectifs et qui est érigé en principe devant présider à l'élaboration des nouveaux organigrammes.

Pour être explicite sur l'objectif de normalisation de l'emploi dans l'entreprise, les documents de la restructuration n'en sont pas moins des documents tout à fait théoriques, il s'agit dans l'ensemble d'objectifs et de mesures visées et projetées et non d'objectifs réalisées et de mesures prises. On doit donc dire qu'ici comme ailleurs "il y a loin de la coupe aux lèvres".

II - Bilan quantifié des incidences sur l'emploi de la restructuration industrielle

Il faut d'emblée dire que les éléments de quantification des incidences sur l'emploi, de la restructuration industrielle, sont des éléments généraux tirés des bilans d'exécution des plans nationaux : le plan quinquennal 1980/1984 et le plan annuel 1985. Il aurait été certes intéressant de posséder des informations plus fines et plus diversifiées en provenance des entreprises, au moins des grandes entreprises. Mais ces informations ont fait défaut et le temps d'élaboration de ce travail ne

permettait pas de les réunir. Il y a lieu par conséquent de considérer les éléments de quantification livrés ici comme une toile de fond pour la réflexion que nous développons.

1 - Éléments quantitatifs sur la situation de l'industrie en 1980

En 1980, les trois secteurs de l'industrie : industries lourdes, industries légères, énergie et industries chimiques et pétrochimiques, réunissaient un total de 16 entreprises réparties comme suit^[10] :

– Energie et industries chimiques et pétrochimiques.....	2
– Industries légères	9
– Industries lourdes	5

TOTAL : 16

L'effectif de l'ensemble des 16 entreprises constituant le secteur public industriel était de 311 680 toutes catégories confondues.

La structure de qualification pour l'ensemble de l'industrie, secteur public et secteur privé, se présentait comme suit en 1980 : ^[11]

Niveau	6	5	4	3/2	Total Moq	1/0	total
Industrie	12750	14080	21740	220180	268750	150000	418750

Comparant cette répartition de la main-d'oeuvre qualifiée dans l'industrie à celle de l'économie nationale Mr. BOUZIDI écrit dans les cahiers du CREA^[12] :

"Le secteur industriel quant à lui.... [est] le mieux encadré parmi les secteurs productifs et ceci grâce à la double action dont il a bénéficié de propre formation de sa main-d'oeuvre et de meilleure rémunération relative de ces cadres. Ainsi sur 418 750 emplois, 64,2 % sont occupés par la, main-d'oeuvre qualifiée répartie comme suit :

- Niveau 6 (cadres supérieurs)..... 3 %
- Niveau 5 (techniciens supérieurs).....3,4 %
- Niveau 4 (techniciens et agents de maîtrise)..... 5,2 %
- Niveau 2 et 3 (ouvriers qualifiés et hautement qualifiés) 52,6 %

Ajoutons que pour les niveaux 0/1 la proportion est de 35,82 % cette année là.

2 - Éléments quantitatifs sur la situation de l'industrie en 1984

La restructuration organique, achevée en 1983, a abouti à un redéploiement des entreprises originaires en 108 entreprises nouvelles, réparties comme suit^[13] :

- Energie industries-chimiques et pétrochimiques	15
- Industries légères.....	46
- Industries lourdes.....	47

Total 108

Sur l'ensemble des entreprises créées, 73 ont fixé leur siège hors d'Alger dans les différentes wilayates du pays.

Les effectifs de l'industrie en 1984 s'élevaient dans le secteur public à 367 700 toutes catégories confondues. Ce qui représente par rapport à 1979 un accroissement de 84 603 emplois.

La structure des qualifications du secteur de l'industrie tous secteurs juridiques confondus est la suivante pour l'année 1984 [14].

Niveau	6	5	4	3/2	Total MOQ	1/0	total
Industrie	16220	34500	31430	293550	375700	131300	507000

Par rapport à 1984 on remarque une nouvelle pondération des niveaux dans la structure :

- Niveau 6/ cadres supérieurs..... 3,19 %
- Niveau 5/ techniciens supérieurs..... 6,80 %
- Niveau 4/ techniciens supérieurs 6,19 %
- Niveau 3/2 ouvriers qualifiés et
hautement qualifiés 57,89 %
- Niveau 0/1 sans qualification..... 25,89 %

Sur la base de ces éléments quantitatifs, et très généraux répétons-le, il apparaît nécessaire, en s'appuyant éventuellement sur d'autres données, de tenter une interprétation des quelques résultats donnés précédemment.

III - Essai d'interprétation des résultats tirés des bilans d'exécution des plans

Dans cet essai d'interprétation des résultats tirés des bilans d'exécution des plans, nous sommes guidés par une idée directrice : dans quelle mesure les incidences, dont nous avons identifiée la nature dans notre première partie comme une normalisation de l'emploi dans l'entreprise, se sont-elles concrétisées ? Et si elles se sont concrétisées par quelles voies des résultats ont été obtenus ? Ces résultats eux mêmes posés comme conditions au relèvement de l'efficacité de l'entreprise ont-ils généré les effets attendus ? Si au contraire les résultats n'ont pas été atteints quelles sont les causes qui n'ont pas permis au processus de la restructuration de parvenir à l'achèvement ?

Voilà un ensemble de questions posées dans la cohérence de la réflexion que nous développons. Evidemment il est ambitieux de vouloir apporter des réponses exhaustives à ces questions, mais on peut tenter de formuler des éléments de réponse, des jalons de réflexion, des approximations. En un mot on peut essayer de comprendre, et même mal comprendre est encore un pas en avant dans la mesure où on aura au moins balisé le chemin qu'il ne faut pas prendre.

1 - La normalisation quantitative des effectifs de l'entreprise

1. 1. - La variation des effectifs de l'industrie 1980/1984 et 1985

Commençons par rappeler ce qui a été dit plus haut : la variation des effectifs de l'industrie aura été de 84 603 emplois de 1979 à 1984. En 1985 il y a eu une variation de 12 700 emplois.

Pour la période 80-84, la variation est inférieure aux prévisions de 29 319 emplois et en 1985, de 12 300 emplois.

Pour le premier plan quinquennal, le bilan d'exécution mentionne pour le secteur de l'industrie *"le taux réalisé dans la création d'emplois, 4,3 % de croissance, est en deçà des objectifs qui lui étaient assignés, 6,8 %"*^[15] Alors que pour le plan annuel de 1985 on relève dans le bilan d'exécution *"les secteurs de l'industrie et des services devraient offrir 25 000 postes de travail chacun"*^[16]. Ce qui aurait dû représenter une progression de 5 %, elle aura été de 3 % pour l'industrie tous secteurs juridiques confondus, et de 3,5 % dans le secteur public.

On doit donc supposer au regard de ces chiffres et de ces pourcentages que les niveaux de l'emploi atteints en 1984 et en 1985, niveaux en dessous des prévisions, sont dûs au fait que les créations d'emplois projetées n'ont pas été réalisées, et non au fait qu'il y ait eu des réductions d'effectifs dans l'industrie suite aux opérations de la restructuration, autrement dit hors les créations d'emplois, les effectifs de l'industrie sont restés stables de 1980 à 1985.

Devant ce constat on peut donc s'interroger sur les raisons qui ont pu faire obstacle à la normalisation des effectifs de l'entreprise projetée dans la restructuration.

1. 2.- Les obstacles éventuels à la normalisation des effectifs de l'entreprise

1.2.1. La situation générale de l'emploi dans laquelle s'est inscrite la restructuration

La situation générale d'emploi dans lequel s'est inscrite la restructuration est celle du plan quinquennal 1980-1984, ce plan prévoyait la création de 1 175 000 emplois. Néanmoins les prévisions d'augmentation de la population active étaient seulement de 1 040 000 nouveaux demandeurs d'emplois^[17].

D'un autre côté l'évaluation possible des sureffectifs dans l'ensemble de l'économie peut être faite à partir des dépassements des prévisions enregistrées lors des deux premiers plans quadriennaux en matière d'emploi. Ces dépassements correspondent au chiffre de 126 000 emplois dont 63 000 pour le premier et la même proportion pour le second. Cette hypothèse apparaît d'autant plus vraisemblable que parallèlement à ces dépassements de prévisions d'emploi on constate à contrario une réalisation en dessous des prévisions des investissements : les restes à réaliser s'élevant pour le seul secteur de l'industrie à 79,5 milliards de dinars et à 214,4 milliards de dinars pour l'ensemble de

l'économie. Enfin cette hypothèse apparaît encore vraisemblable pour l'industrie particulièrement qui a représenté pour cette période 60,1 % de la masse des investissements réalisées[18].

On doit alors remarquer que la réalisation des objectifs du plan quinquennal assurait un segment de 135 000 emplois supérieurs à la demande sociale prévisible, segment dans lequel aurait pu s'inscrire alors, tout au moins théoriquement, la normalisation des effectifs de l'entreprise.

Cependant il faut rappeler que justement les prévisions d'emplois du plan quinquennal n'ont pas été réalisées. Les réalisations en matière d'emploi hors agricole se sont situées à 60 % des prévisions initiales[19].

Nous pensons que c'est là un premier obstacle qui s'est dressé à la normalisation des effectifs de l'entreprise.

1.2.2 - Le niveau de réalisation des investissements nouveaux

Le plan quinquennal prévoyait la réalisation d'un investissement global de l'ordre de 578 milliards de dinars dont 363,6 milliards de dinars au titre du nouveau programme, la différence au titre des restes à réaliser.

Cependant le montant des investissements à réaliser sur la période quinquennale était de 501,4 milliards de dinars. Les planificateurs relèvent que le contexte dans lequel s'est inscrit ce plan a eu une influence importante sur le processus d'investissement aussi notent-ils *"... Les crédits de paiements autorisés chaque année devaient tenir compte des tensions sur les équilibres généraux de l'économie, tension engendrée par le contexte économique international caractérisé par la crise persistante durant toute la période 1980-84"* [20]. Le niveau des autorisations de crédit s'est donc situé en dessous des prévisions initiales dans une proportion de 10 % correspondant à 40,5 milliards de dinars en prix 1979.

Ce fléchissement du niveau de l'investissement autorisé par rapport à l'investissement prévu, s'est accompagné d'un niveau de réalisation défini ainsi par les planificateurs : *"En termes financiers donc les investissements réalisés correspondent à 68 % des prévisions du plan et à 75 % de ce qui a été effectivement autorisé par les lois de finances"*[21].

On doit donc considérer qu'il existe une relation entre le niveau des investissements réels, le niveau de réalisation des investissements et le niveau de réalisation des prévisions d'emploi. Par conséquent une relation aussi entre ces facteurs et les objectifs de normalisation quantitative de l'emploi dans l'entreprise.

Cette situation née des niveaux de réalisation du plan quinquennal a évidemment pesé sur le nouveau plan. Ainsi pour l'année 1985, les planificateurs signalent *"Parmi les objectifs inscrits au plan annuel 1985 dans le domaine des investissements, l'achèvement du*

programme en cours constituait une priorité. Les inscriptions d'investissements nouveaux devaient être strictement limitées aux projets prioritaires, tandis que le montant global des investissements devait être compatible avec les capacités nationales de réalisation en vue de réduire l'apport extérieur"^[22]. Compte tenu de ces contraintes il y a lieu de préciser que le niveau de réalisation des investissements s'est établi à 80,7 % des prévisions.

On peut donc dire que pour l'année 1985, les incidences quantitatives sur l'emploi attendues de la restructuration se heurteront aux mêmes obstacles pour leur concrétisation.

1.2.3. - La législation du travail en vigueur est-elle un obstacle ?

D'aucuns ont cru voir dans la législation du travail en vigueur, un obstacle par nature à une normalisation des effectifs de l'entreprise, or une lecture des textes fondamentaux semble contredire une telle affirmation.

La loi 78-12 du 5 Août 1978 portant SGT prévoit expressément l'éventualité d'une normalisation des effectifs de l'entreprise. Ainsi donc au chapitre V du titre II, on relève à l'article 92, alinéa 6, comme cas de cessation de la relation de travail "*Le Licenciement pour compression d'effectifs*" et l'article 94 "*Lorsque des raisons économiques valables le justifient l'organisme employeur peut procéder à des compressions d'effectifs*". Néanmoins le législateur assortit ce droit de l'employeur d'une série de conditions visant à atténuer au maximum les conséquences sociales d'une telle mesure.

Mais pour l'essentiel la lecture des textes fait apparaître que dans l'esprit du législateur de telles situations ne sont envisagées que de manière exceptionnelle et locale alors que par ailleurs existeraient des possibilités nouvelles d'emplois pour les travailleurs objets de compression, ainsi l'article 96 précise "*Ils bénéficient [travailleurs licenciés] en outre d'une priorité de recrutement qui tiendra compte de l'expérience et de la qualification acquise par le travailleur à son poste de travail*".

Au plan économique, nous formulons l'hypothèse que le législateur a envisagé une situation née d'une décision micro-économique et qui peut trouver sa solution dans une autre décision micro-économique. Dans le prolongement de cette hypothèse il nous semble qu'il y a une différence de nature entre la situation envisagée par le législateur et celle issue de la restructuration : quoique la formulation consacrée des problèmes de la restructuration soit centrée sur le concept d'entreprise, tel que normalisation des effectifs de l'entreprise, il apparaît à l'examen qu'il s'agit de normalisation des effectifs de l'économie nationale, ce problème concerne non 1,2 ou 10 entreprises, mais les 328 entreprises de l'ensemble des secteurs de l'économie nationale. Si l'on préfère la somme des décisions des entreprises susceptibles de naître de la normalisation des effectifs, ne fait pas une somme de décisions micro-économiques pouvant trouver des compensations dans d'autres décisions micro-économiques, mais un problème macro-économique qui commande une décision macro-économique. A ce point précis,

invoquer d'une quelconque manière la législation du travail n'a tout simplement aucun sens. Aucune législation du travail ne peut se substituer à la planification économique comme régulateur des fluctuations de l'emploi.

1.2.4. Élément d'appréciation de la planification économique

On a vu précédemment le niveau de réalisation des investissements. Il nous paraît maintenant intéressant d'examiner rapidement les proportions dans lesquelles s'est faite l'allocation de nos ressources durant le plan quinquennal, pour ce faire citons les planificateurs :

"La structure de la dépense intérieure brute, indicative des choix de la nation en matière d'affectation de nos ressources disponibles a été modifiée durant la période. La consommation des ménages représente en 1984 52,5 % de la DIB contre 49 % en 1979. Parallèlement la part de l'accumulation brute de fonds fixes (ABFF) a été réduite, passant de 43,8 % en 1979 à 40,6 % en 1984"[\[23\]](#).

Ceci est explicite et n'appelle pas de commentaire immédiat : la consommation s'est accrue, l'accumulation a décru quoique demeurant à un niveau élevé.

Le point principal que nous voulons mettre en évidence, c'est le prix de cette croissance de la consommation. Elle aura pesé de manière importante sur la structure des importations : le poste alimentation est en accroissement annuel moyen d'environ 4 milliards de Dinars par rapport à 1979 et le poste bien de consommation est lui en accroissement annuel moyen de 3 milliards environ soit ensemble 7 milliards de dinars annuellement de plus qu'en 1979. Ils représentaient 30,5 % des importations en 1979, ils en représentent 35 % annuellement en moyenne dans la période 1980-1984[\[24\]](#).

Une telle évolution signifie que cette croissance de la consommation aggrave les tendances antérieures à la période quinquennale en ce sens que sa satisfaction se réalise au prix d'un niveau élevé d'exportation d'hydrocarbures alors que ces prix s'avalissent et que en 1982 et en 1983 *"le solde des opérations avec l'extérieur a été négatif, situant le besoin de financement de la nation à 2,1 et 0,8 milliards pour ces années"*[\[25\]](#).

Ainsi le rapport des importations globales à la PIB est passé de 37,1 % en 1979 à 39,4 % en 1984, prolongeant la tendance de l'aggravation de *"la dépendance structurelle et croissante depuis 1967 du pays par rapport à ses échanges extérieurs"*[\[26\]](#).

En 1979, les postes d'importation destinés à satisfaire les besoins de l'appareil économique représentaient 24 % de la PIB, ils en représentent 25,1 % en 1984 ; les postes d'importation destinés à la consommation représentaient eux 8,7 % de la PIB, ils représentent 11,4 % en 1984. On doit donc faire l'hypothèse que l'aggravation du rapport global est principalement due à l'évolution de la consommation.

Une meilleure maîtrise de la consommation productive et finale si elle ne signifie pas forcément que le niveau d'accumulation aurait été plus élevé, compte tenu d'un certain nombre de contraintes, en particulier incertitude du marché international du pétrole, limitation du niveau d'endettement, capacité d'absorption de l'investissement, contraintes organisationnelles de l'économie etc..., aurait quand même signifié une économie, précieuse de ressources.

Ces considérations doivent être rapportées à notre propos principal : la normalisation quantitative des effectifs dans l'industrie et plus largement dans l'économie nationale est conditionnée de manière permanente par l'élargissement des opportunités d'emploi, autrement dit par l'élargissement de la base productive du pays.

On peut donc se demander s'il n'y a pas une contradiction entre cet objectif et les faits relevés ci-dessus. Nous croyons voir l'origine de cette contradiction principalement dans la faiblesse de la planification.

Nous avons vu lors de la recherche de la nature des incidences sur l'emploi de la restructuration, dans la première partie de ce document, que ces incidences se distribuaient sur deux volets, une normalisation quantitative des effectifs de l'entreprise, mais aussi une normalisation qualitative des effectifs de l'entreprise à travers une pondération différente du travail productif et du travail qualifié dans le collectif de travail.

2 - La normalisation qualitative des effectifs de l'entreprise

2. 1. La pondération de la main-d'oeuvre qualifiée dans la structure des effectifs

Une comparaison des deux tableaux donnés précédemment permet de voir que la pondération de la main-d'oeuvre qualifiée dans l'industrie s'est améliorée au cours du plan quinquennal : le total main-d'oeuvre qualifiée qui est de 64,17 % en 1980 passe à 74,10 % en 1984. En amélioration par conséquent de 10 %.

On ne peut cependant se limiter à ce constat, le comment de cette amélioration doit être examiné parce qu'il peut nous renseigner sur l'efficacité réelle de cette nouvelle pondération.

Ainsi un tableau des soldes d'accroissement, pour l'ensemble des secteurs de l'économie nationale y compris les administrations, de la main-d'oeuvre qualifiée, fait apparaître que... [27]

Niveaux MOQ	6	5	4	3/2	TOTAL MOQ
MOQ 1980	68 970	101 560	248 900	665 200	1 084 710
MOQ 1984	105 230	198 230	302 470	974 990	1 580 920
Accrois- sement MOQ 80/84	36 260	96 670	53 490	309 790	496 210
Accrois- sement MOQ 80/84 en %	52,57	95,18	21,5	46,57	45,74

... ces accroissements en main-d'oeuvre qualifiée dans l'économie nationale ne sont pas en concordance avec les sorties de diplômés de l'ensemble des appareils de formation du pays.

Années Niveaux	1979	1980	1981	1982	1983	Total 79/83	1984
Cadres Techn. Sup. 5/6	10931	18318	19419	14716	14133	77517	16598
Techn. 4	13352	23400	25318	26797	20049	108896	22002
Ouvr. qual. et haut. qual. 3/2	10506	18282	17756	26586	47417	120547	57900

En comparant les deux tableaux donnés précédemment on relève :

– pour les diplômés des niveaux 5 et 6 l'accroissement est de 77 517. La structure des qualifications des secteurs donne un accroissement de 132 930 soit une différence de 55 413.

– pour les diplômés des niveaux 4, l'accroissement est de 108 896. La structure des qualifications des secteurs donne un accroissement de 53 490 soit une différence négative de 55 406.

– pour les diplômés des niveaux 3 et 2, l'accroissement est de 120 547, la structure des qualifications donne un accroissement de 309 790, soit

une différence de 189 243.

L'ensemble des diplômés s'est accru dans la période de 306 960, la structure des qualifications donne un accroissement en main-d'oeuvre qualifiée totale de 496 210 soit une différence de 189 250. Autrement dit la croissance des diplômés ne représente que 61,86 % de l'accroissement de la main-d'oeuvre qualifiée. Il faut donc expliquer la différence, qui représente 38,13 % de l'accroissement en main-d'oeuvre qualifiée.

On peut, certes, concéder que tous les effectifs en formation ne parviennent pas à la fin de leurs études, et peuvent par conséquent avec un niveau d'étude et sans diplôme être recrutés à des niveaux tenant compte de compétences potentielles à parfaire avec l'expérience. Tout en admettant une telle hypothèse pour l'explication des écarts, elle nous paraît insuffisante à rendre compte de l'ampleur de ces écarts

Il nous paraît plus réaliste de référer ces écarts compte tenu de la période dans laquelle s'inscrivent ces faits (1980/84) à deux événements. En premier lieu la première phase d'application du SGT caractérisée par la mise en place de la grille catégorielle et des seuils dans les années 1980-1982 et qui a certainement donné lieu à des reclassements catégoriels .

Mais alors il faut constater en liaison avec la stabilité des effectifs de l'ensemble des entreprises que ces reclassements ont dû s'opérer sur l'ensemble des catégories, mais de manière plus importante sur les catégories 2/3 et sur les catégories 0/1 puisque les effectifs de cette dernière ne s'accroissent pas mais baissent dans l'industrie de 19 000 ou 12,6 %, dans l'agriculture de 46 880 ou 5,13 % (dont 6 000 ou 0,61 % correspondant à une baisse absolue d'effectif), et ne s'accroissent que de 115 040 pour l'ensemble des secteurs soit de 5,28 % ce qui apparaît un accroissement très faible par rapport aux autres catégories comme le montre le tableau de la structure des qualifications ci-dessus.

Devant un phénomène de reclassement d'une telle ampleur, des hypothèses d'explication sont nécessaires. La première nous semble être la possibilité d'une intervention accrue des structures de formation des entreprises. Elle rendrait alors compte des passages des catégories 0/1 aux catégories 2/3. La seconde hypothèse est de même nature, il s'agirait de la reconnaissance des qualifications issues de l'expérience, de ce qu'on appelle la formation sur le tas. Il est encore possible que cette dernière hypothèse puisse expliquer partiellement le passage de niveaux 2/3 au niveau 4 et du niveau 4 au niveau 5. Mais ces hypothèses à elles seules ne peuvent rendre compte de l'ampleur du phénomène.

Une première explication complémentaire serait à rechercher dans l'augmentation des salaires, qui font l'objet d'un encadrement, contourné par des reclassements, opérées principalement sous la pression des travailleurs[29]. Là encore cette explication est de nature à rendre compte des mouvements qui s'opèrent des catégories 0/1 à la catégorie 4. Elle apparaît d'une valeur explicative contestable pour les autres catégories 5 et 6.

Pour les glissements des catégories supérieures 4, 5 et 6, nous retenons la première hypothèse que la restructuration, avec les nouvelles entreprises créées et les nouveaux sièges installés, est la principale cause du gonflement de ces catégories par des travailleurs promus à des postes qu'ils n'occupaient pas dans les anciennes structures. Pour illustrer grossièrement, dans l'industrie où il y avait 16 directeurs généraux il y en a maintenant 108 !

Il est encore possible qu'à l'occasion de l'introduction de la grille catégorielle dans la période 1980-1982, des phénomènes pervers se soient produits, c'est-à-dire des reclassements non justifiés qui sont venus donc encore gonfler artificiellement la structure de qualification.

L'ensemble de ces hypothèses relatives à l'économie nationale, nous semble de nature à éclairer l'évolution de la structure des qualifications de l'industrie qui selon nous s'inscrit dans la même mouvance globale.

Malgré ces tendances qui pourraient laisser penser que la restructuration a généré des phénomènes contraires aux objectifs qu'elle s'assignait : normalisation quantitative et qualitative des effectifs et compression des coûts de gestion dus aux charges de personnel alors qu'avec la création de l'ensemble des nouveaux sièges et les reclassements qui s'en sont suivis, on arrive au contraire à un élargissement des personnels administratifs de direction et un alourdissement des charges qui y sont liées, donc malgré ces phénomènes contradictoires, on peut aussi faire l'hypothèse que la restructuration a libéré des potentialités de gestion et de production qui étaient inhibées dans les anciennes structures. Alors vérifions.

On doit relever comme un indice d'amélioration certain la croissance de la production industrielle dans la période 1980/84. Les planificateurs constatent ainsi ce fait : **[30]**

"En matière de réalisations, le plan quinquennal 1980/84 a vu la production industrielle du secteur des sociétés nationales croître en moyenne annuelle de 8,3 % soit 13 % hors hydrocarbures et respectivement 13,8 % et 12,7 % pour les industries manufacturières et de transformation".

Par grandes activités on retiendra que 5 secteurs sur 10 ont connu une expansion de plus de 10 % par an.

– Chimie, caoutchouc, plastiques :	19,13 %
– Industries textiles :	15,8 %
– ISMME.....	14,0 %
– Eau et énergie :	12,6 %
– Bois, liège et papiers :	11,7 %

Trois secteurs d'activité ont connu des performances moyenne, les industries des cuirs et chaussures 9,2 %, les industries agro-alimentaires 8,0 % et les matériaux de construction céramiques et verres 7,9 %". (tous ces taux de croissance étant annuels).

Mais cet autre extrait, du plan d'exécution de l'année 1985, précise mieux l'évolution de la production[31].

"Globalement la production industrielle du secteur public national s'est accrue en volume de 5,3 %... hors hydrocarbures l'accroissement est de 5,8 % et confirme la décélération de la croissance de la production industrielle observé depuis 1983. Cette décélération s'explique par la diminution des entrées en production (ou des montées en cadence) des unités nouvelles très nombreuses les années antérieures. Ainsi en 1985 le taux global de croissance des capacités de production n'a été que de 2,32 % et illustre le ralentissement très net de l'accroissement des capacités qui était de l'ordre de 16 % en 1983".

Cette progression des capacités de production n'a pas permis pour autant d'améliorer de façon notable le taux d'utilisation des capacités de production.

Hors hydrocarbures, le taux d'utilisation des capacités de production n'a progressé que de 3,5 % en une année pour atteindre 69,7 %. Par secteur d'activité les taux d'utilisation des capacités de production sont très bas dans la chimie, le bois papier et les matériaux de construction, tout juste moyens dans les autres secteurs. Par rapport à 1984 on note même un recul du taux d'utilisation des capacités de production dans les industries alimentaires, les textiles, les cuirs et les bois et papiers.

Si les taux d'utilisation des capacités de production ne se sont pas améliorés, c'est en raison principalement de la non atteinte des objectifs de production. Ainsi le taux de réalisation hors hydrocarbures n'a progressé que d'un point par rapport à 1984- 87,76 % contre 86,76 % et a même reculé dans les industries manufacturières et les industries de transformation".

Cette dernière appréciation des planificateurs sur l'évolution de la production pondère fortement les résultats du plan quinquennal.

Elle fait apparaître que la première hypothèse relative globalement à un alourdissement des charges d'exploitation dûs aux charges de personnel et découlant du gonflement artificiel de la structure de qualification, gonflement lui-même à rapporter à la restructuration pour les catégories supérieures n'a pas eu la contrepartie attendue au plan de l'accroissement de la productivité et de la production.

Ce constat est encore aggravé par le fait que la période 1980-84 a vu introduire le système de primes de rendement individuelle et collective et l'année 1985 l'application de la grille nationale de classification des postes de travail, toutes mesures qui ont contribué à l'accroissement de la masse salariale dans des proportions importantes.

Néanmoins à ce niveau d'information on ne peut que constater la divergence des phénomènes de la structure de qualification et de la productivité du travail, mais on ne peut conclure à un blocage de la productivité du travail. On ignore en fait un ensemble de causes susceptibles d'avoir compromis l'utilisation des capacités de production

en particulier la régularité des approvisionnements et le niveau de la maintenance[32].

2. 2 - La pondération des travailleurs productifs dans la structure des effectifs

La question de la pondération des travailleurs productifs dans la structure des effectifs n'est pas simple à aborder. Préalablement à toute quantification des incidences attendues dans ce domaine, on se heurte à un problème de définition : qu'est-ce que les travailleurs directement productifs ? et qu'est ce que les travailleurs administratifs ?

Pour Mr. LABIDI[33] dans son ouvrage déjà cité sur la comptabilité nationale, le revenu national du SCPM, comptabilité nationale des pays socialistes *"est à rapprocher de la production intérieure nette ou de la production nationale nette du SCEA (système des comptes économiques algériens). Il peut être calculé comme la somme des valeurs ajoutées nettes des branches de la production matérielle".* (souligné par nous T. N.) Cette valeur ajoutée nette étant égale à : la rémunération des salariés + excédent net d'exploitation + impôts indirects et droits taxes à l'importation moins subventions à la production – revenons maintenant à la conception proprement dite du SCPM dont s'inspire le SCEA : On sait déjà écrit Monsieur LABIDI que pour le SCPM c'est dans le seul secteur de la production matérielle que se forme le produit de la société. Etant donné que seule la production (matérielle) est source des revenus produits, le revenu de la société se forme uniquement dans ce même secteur. Les revenus obtenus dans le secteur non productif seront obtenus par transfert". (souligné par nous T.N.).

Pourquoi ce long détour par la comptabilité nationale ? Nous pensons que la pondération des travailleurs productifs dans la structure des effectifs, par opposition aux travailleurs administratifs recouvre en fait la distinction travailleurs productifs et travailleurs improductifs. Précisons comme cela se fait traditionnellement que la notion économique de travailleur improductif ne préjuge en aucune manière de l'utilité sociale de ce travail. Dans la logique de la comptabilité nationale, la mesure du rapport du travail productif au travail improductif doit être opérée à l'échelle sociale par la mesure des transferts opérés par le secteur de la production matérielle aux autres secteurs. L'intérêt d'une telle démarche est évident pour la question fondamentale de l'accumulation.

Pour la comptabilité de gestion, c'est-à-dire pour la bonne comptabilité à partie double, avec les améliorations que lui apporte la comptabilité analytique, il s'agit pour l'entreprise qu'elle appartienne ou non à une branche de la production matérielle, de déterminer dans l'ensemble des charges d'exploitation, les parts respectives des charges directes et des charges indirectes par rapport à une unité d'oeuvre déterminée qui serait le produit de l'entreprise en question. Pour ce faire M. PEROCHON auteur d'un ouvrage de comptabilité analytique[34] propose une classification en centres d'analyse (de frais) disposés comme suit :

a) *Fonctions généralement communes à toutes les activités de l'entreprise :*

- *Administration*
- *Financement*

b) *Fonctions généralement communes à plusieurs activités :*

- *Gestion du personnel*
- *Gestion des bâtiments*
- *Gestion du matériel*
- *Prestations connexes (transports, manutentions, informatique)*

c) *Fonctions généralement propres à une activité déterminée :*

- *Approvisionnement*
- *Etudes technique et recherches*
- *Production*
- *Distribution*

Cette classification fait apparaître que les fonctions privilégiées par les documents de la restructuration – voir deuxième extrait page 2 du document – sont les fonctions propres à une activité déterminée c'est-à-dire essentiellement l'approvisionnement, la production et la distribution. Doit-on en conclure que les deux premières fonctions définies par Mr. PEROCHON sont celles là même qui regroupent les travailleurs administratifs ?

Si cette hypothèse est vraisemblable au regard des documents examinés, il y a lieu de remarquer qu'elle soulève alors aussi fort justement à l'intérieur d'une entreprise la question de la délimitation des transferts opérés à partir des gains de la fonction productive (y compris l'approvisionnement et la distribution) vers les fonctions d'administration, de financement et gestion.

Seulement il y a lieu de prendre aussi en considération que cette démarche est appliquée uniformément à l'ensemble du domaine recouvert par la restructuration qui comprend les branches de la production matérielle, mais aussi les branches des services tels le commerce, les finances, l'information, le tourisme etc...

On doit donc conclure que les notions de travailleurs productifs et non productifs sont différentes dans la comptabilité nationale et dans la terminologie de la restructuration. Dans la conception de la restructuration est productif le travailleur appartenant aux entreprises à statut juridique industriel et commercial sous-tutelle des différents secteurs recensés correspondant globalement à la nomenclature des départements ministériels.

Reste alors à savoir si une telle démarche est de nature à garantir cette orientation de la commission ad-hoc pour la restructuration financière ? *"Toutefois la correction des déséquilibres constatés actuellement dans l'économie ne peut être obtenu uniquement à partir des progrès obtenus en amont et en aval de la production quel que soit l'ampleur de ceux réalisés. La source principale des équilibres économiques et financières se situe à moyen terme dans l'accroissement continu de*

l'efficacité et de la rentabilité au niveau de la production"[35]. Nous entendons par là : reste alors à savoir si l'absence d'une définition plus objective du collectif productif de l'économie nationale, cernant donc le problème des transferts de la production matérielle aux autres secteurs, et par suite les conséquences rétroactives de ces transferts sur les proportions de l'accumulation et l'élargissement de la production, si cette absence de définition objective n'entravera pas une perception correcte des conditions de l'équilibre économique.

Mais même en s'inscrivant dans la logique de l'analyse de la restructuration, on remarque que l'analyse est inégale. Si dans l'analyse rétrospective une distinction est faite entre les travailleurs productifs et ceux qui ne le sont pas, au niveau par contre des instruments de mesure en valeur, la distinction disparaît. On se reportera pour s'en convaincre aux extraits données pages 5, 6 et 7 de ce document : quand il est parlé de compression de coûts, on revient à la notion générale de personnel ou de sureffectifs sans distinction, quand il est question de valeur ajoutée, elle est rapportée à l'ensemble des frais de personnel. C'est étonnant à plus d'un titre.

Mr. THABET, dans un article d'actualité économie [35 bis] consacré au problème du calcul des prix relève à juste titre l'inaptitude de la comptabilité générale à un tel calcul. Autrement dit la restructuration s'est donné des paramètres qu'elle n'avait pas les moyens de mesurer parce que seul *"le système de calcul économique basé sur la comptabilité analytique permettrait de distinguer :*

- *les coûts directs tels... les frais de personnel (ou travail direct)...*
- *les coûts indirects tels le frais d'administration, en particulier des sièges avant la restructuration...*". Il faut ajouter que la mesure de ces coûts indirects par rapport aux coûts directs qui est en soi un problème et un problème non résolu ne règle qu'une partie de la question. Faut-il encore rapporter ces coûts à des normes. Or par définition les normes dans ce domaine ne sont jamais des choses objectives. Les normes dépendent des critères de gestion. Et les critères de gestion eux mêmes dépendent des objectifs que l'on assigne à l'économie nationale et ces objectifs eux mêmes dépendent du système socio-politique dominant dans un pays.

On voit bien que la question de la pondération du travailleur productif pour être d'apparence simple, n'est pas simple du tout, et elle mériterait certainement d'autres développements qui n'ont pas leur place dans ce document.

On comprend très bien dès lors que l'information relative aux questions de la pondération des travailleurs productifs dans la structure des effectifs qui rejoint en fait celle des sureffectifs éventuels, (nous ne retenons pas l'hypothèse de reconversion ; à une échelle aussi large, se reconverter en quoi ? et pour travailler à ? questions posées dans un contexte de tension sur le marché de l'emploi) est une information rare. Parce que compte tenu de l'ampleur de la restructuration et du contexte dans lequel elle s'inscrit, la normalisation qualitative et quantitative des effectifs ne pose pas un problème banal de gestion mais des problèmes fondamentaux s'il en est !

3. Les sureffectifs relatifs et leur résorption

On ne s'attardera pas sur ce dernier problème, la notion de sureffectif relatif concerne principalement le collectif productif au sens de la restructuration. Ce type de sureffectif doit connaître une résorption avec l'accroissement du taux d'utilisation des capacités de production. On aura déjà noté précédemment (voir p. 31, 32 et 33 de ce document) les résultats modestes et fluctuants obtenus dans le progrès de ces taux d'utilisation des capacités de production. On doit donc considérer que cet aspect particulier de la normalisation des effectifs, très important par ailleurs parce que il recouvre le relèvement de l'efficacité de l'appareil de production, est un objectif qui reste à réaliser.

On rappellera pour mémoire que le taux de réalisation des objectifs pour l'industrie auront été les suivants [\[37\]](#) :

	Année		Variation 1985/1984
	1984	1985	
Total général	: 89,26	90,09	0,93
Total hors hydrocarbures	86,78	87,76	1,13
Total ind. manufacturiers	88,78	87,28	-1,69
Total ind. transformation	86,82	87,57	-0,86

Pour ces taux de réalisation des objectifs, le taux d'utilisation des capacités de production s'établit à 69,7 % en progrès de 3,5 % en 1985 par rapport à 1984. Il reste donc 30,3 % des capacités nationales inutilisées, ce qui évidemment donne une idée de l'importance des sureffectifs relatifs. Par contre répétons-le, cette situation ne renseigne pas sur la productivité du travail pour des raisons déjà invoquées précédemment (voir p. 33 de ce document).

4. La délocalisation de l'emploi

La seule information dont on dispose actuellement est relative au nombre d'entreprises dont les sièges ont été délocalisés : leur nombre est de 73.

On peut sur la base de cette indication faire une estimation de l'emploi délocalisé à la suite du mouvement des sièges. Cette estimation restant une hypothèse toute indicative : si on considère des sièges d'un effectif moyen de deux cents travailleurs, on peut estimer l'emploi délocalisé dans l'ordre de grandeur d'un effectif de 15 000 agents.

Il est certain par ailleurs que ces délocalisations ont été de nature à entraîner en aval la génération de différentes structures d'accueil elles mêmes génératrices d'emplois, cependant on ne peut évaluer l'impact de ces effets d'entraînement.

Conclusion

De cette brève analyse, par quoi en aura tenté d'aller à l'essentiel, on peut tirer une première conclusion : la normalisation quantitative des effectifs l'entreprise n'a finalement été atteinte que dans de faibles proportions.

Pourtant, cette première conclusion comptabilisant les résultats de l'action de normalisation, certes nécessaire, est pourtant insuffisante eu égard aux nombreux problèmes évoqués dans le mouvement de progression de l'analyse.

Ainsi on a pu remarquer qu'il n'a pas été possible d'examiner cette question : les rapports de la restructuration et de l'emploi dans le secteur de l'industrie isolement. La tentative d'analyse et de compréhension des problèmes nous poussaient chaque fois plus avant vers la nécessité de resituer la question traitée dans son contexte : l'Economie Nationale. Et par suite nous avons été ramenés inmanquablement au problème de l'Accumulation.

L'Accumulation en Algérie n'est pourtant pas réductible à un schéma théorique de manuel d'enseignement. C'est une accumulation qui s'inscrit dans un contexte historique déterminé, lequel est celui qui après la victoire sur le colonialisme a vu l'émergence de forces sociales intéressées à imprimer au mouvement de l'accumulation un contenu social assurant au delà d'une croissance économique un progrès social conforme aux aspirations profondes des masses les plus larges de notre peuple.

Cette accumulation conçue dans l'unité des termes de la croissance économique et du progrès social a reçu le nom de stratégie nationale de développement.

Au plan théorique, la stratégie nationale de développement donne son concept à l'accumulation nationale : en effet, elle en précise les déterminations ou encore elle la "spécifie dans ses propriétés, dans les moments de ses connexions internes[38].

Or évoquer la stratégie nationale de développement au terme de cette analyse, bien brève répétons-le, est une nécessité parce que ce concept apporte un éclairage fondamental pour comprendre dans sa profondeur et sa complexité le problème traité.

En particulier, la stratégie nationale de développement dispose une cohérence entre l'accumulation au sens scientifique du terme et le développement de l'emploi. Cette cohérence peut bien alors être énoncée ainsi : la mise en place d'une industrie nationale des moyens de production (objets et moyens de travail) est la condition fondamentale de la garantie de l'emploi : permanence des emplois existants et création de nouveaux emplois.

Et c'est cette même cohérence qui révèle que les facteurs favorisant l'accumulation, dans le sens défini plus haut, favorisent l'emploi, et inversement les facteurs qui font obstacle à l'accumulation font aussi

obstacle au développement de l'emploi, mais plus grave encore peuvent précariser les emplois existants.

Dès le début de cette décennie, la poursuite de la stratégie de développement a mis à l'ordre du jour deux questions déterminantes pour l'avenir : le redressement de l'économie nationale dont la restructuration est un volet, et le financement du développement dans les conditions nouvelles et critiques du marché mondial. Et c'est finalement cette double conjoncture qui, à titre principal, a remis au premier plan le problème de l'emploi – mais s'il est un tant soit peu tenu compte des différents points énoncés sous forme de thèses à l'instant, il apparaît que la question de l'emploi se trouve posée parce que celle de l'accumulation elle-même est en cause.

Ce qui tend à remettre en cause l'accumulation aura été justement l'objet du bilan de la décennie 1967-1978^[39] et des travaux des organes responsables de la restructuration, et aussi et surtout ce qui se déploie et se redéploie sur le marché mondial à l'occasion de la crise du système capitaliste, mouvement par quoi les sources principales de l'accumulation nationale subissent un choc de dévalorisation qui se répercute sur l'ensemble du procès de production nationale.

Pourtant ce serait une démarche mécaniste, c'est-à-dire au plan logique de la mauvaise logique que de passer de la tendance décrite plus haut à la croyance en la fatalité des effets d'une telle tendance.

Il nous semble que ces facteurs réels faisant obstacles à l'accumulation et au développement de l'emploi auraient pu être grandement limités si certaines conditions de gestion de l'économie nationale cohérentes avec la stratégie nationale de développement avaient été respectées.

En premier lieu si les faiblesses de la planification avaient été corrigées au fur à mesure qu'elles apparaissaient dans le domaine des proportions de l'accumulation et de la consommation. Il semble pour le moins, de bon sens, dans les conditions particulièrement dures du financement de l'accumulation, de choisir d'en préserver toutes les possibilités jusqu'à la plus petite en mettant en oeuvre une politique d'austérité conforme aux exigences de la conjoncture, du niveau de développement des forces productives nationales et des objectifs de développement du pays.

En second lieu il apparaît nécessaire de maîtriser en fonction de la priorité fondamentale de l'accumulation, les transferts réalisés à partir de la production matérielle aux autres secteurs de la vie du pays qui sont eux par définition improductifs et dont le développement, malgré l'utilité sociale de ces secteurs, reste en tout état de cause d'un ordre de priorité sans comparaison avec le secteur de la production matérielle.

Dans le cadre de ces propositions, et modulées en fonction des objectifs inscrits dans ces propositions, les instruments de régulation dont les organes responsables de la restructuration souhaitent la réactivation peuvent contribuer à produire des effets positifs de grande ampleur, en particulier "les prix et la fiscalité"^[40] et donner un contenu

précis à ce constat relevé dans les documents de la restructuration : "la pratique des prix s'accommode de transferts du surplus indus entre branches secteurs et entreprises. Elle organise une fuite de l'épargne nationale sur le secteur et contribue à l'élargissement de la base d'accumulation du secteur privé" [41].

Il est sans doute utile de souligner qu'une telle rigueur dans la conduite de l'accumulation dans le secteur de la production matérielle doit forcément aussi se traduire par une maîtrise des transferts opérés par le canal des revenus individuels composés des hauts salaires et des hauts revenus non salariaux qui pour être définis économiquement représentent un ensemble des rémunérations prises sur le surplus accumulable.

Sous l'ensemble de ces rapports, le problème de l'emploi en relançant le problème de l'accumulation dans la production matérielle comme solution unique à la poursuite de la stratégie nationale de développement, rappelle l'exigence impérieuse de la planification rigoureuse de l'économie, nationale.

Certes une telle exigence doit être prise en charge en tenant compte d'autres exigences nouvelles arrivées à maturité, parmi elles les modalités de gestion du secteur public.

De même que ces propositions n'apportent pas une réponse exhaustive à la contrainte de financement de l'économie. Il est vrai en ce sens que la stratégie nationale de développement exige, en particulier dans la conjoncture actuelle, d'être relayée par des trésors de tactique économique.

Mais ces tactiques, si on veut bien tenir compte de l'expérience, doivent avoir un point limite, ce point limite peut aujourd'hui être illustré par la question de l'emploi laquelle représente un point critique en tant qu'elle rappelle la cohérence, l'unité des moments de la stratégie nationale de développement.

Machines	Temps disponible	Arrêts programmés	Arrêts non programmés	Total Arrêts	Temps de marche	Taux de marche
Pâte a papier	8760	1259	3342	4601	4159	47%
Machine a papier	8760	971	1532	2503	6255	79%
ONDULEUSE	6882	1127	1007	2134	4698	69%

Selon l'auteur de l'article l'essentiel de ces arrêts est dû au manque de matière première et de maintenance.

Notes

[*] Chercheur au Centre de Recherches en Economie Appliquée pour le Développement (C.R.E.A.D.).

- [1]** Dossier MPAT 1983 p. 1.
- [2]** Op. cité p. 2.
- [3]** Op. cité p. 10.
- [4]** Canevas de la restructuration financière / commission ad hoc.
- [5]** Op. cité p. 20.
- [6]** Op. cité p. 32/A.
- [7]** Op. cité p. 34.
- [8]** Op. cité p. 34.
- [9]** Op. cité p. 35/A.
- [10]** Dossier MPAT/Restructuration/1983.
- [11]** Rapport d'exécution du plan annuel 1984.
- [12]** Mr. BOUZIDI Cahiers du CREA n° 2 1984 p. 87.
- [13]** Dossier MPAT/Restructuration/1983.
- [14]** Rapport d'exécution du plan annuel 1984.
- [15]** Bilan d'exécution du plan quinquennal 1980/84.
- [16]** Bilan d'exécution du plan annuel 1985.
- [17]** Rapport général du plan quinquennal 1980/84 p. 75.
- [18]** Op. cité p. 49 et Mr. HAKIKI Cahiers du CREAD n° 6 p. 20.
- [19]** Bilan d'exécution du plan quinquennal p. 90.
- [20]** Op. cité p. 37.
- [21]** Op. cité p. 37.
- [22]** Bilan d'exécution du plan quinquennal 1985 p. 24.
- [23]** Bilan d'exécution du plan quinquennal p. 16.
- [24]** Op. cité p. 16.
- [25]** Op. cité p. 24.
- [26]** Mr. LABIDI comptabilité nationale, p. 294 OPU 1982.
- [27]** Effectifs reconstitués à partir des effectifs globaux donnés par le bilan d'exécution du plan annuel 1984.
- [28]** Effectifs reconstitués à partir des effectifs globaux de diplômés et des pourcentages par niveau de qualification donnés dans le bilan d'exécution du plan quinquennal p. 110.
- [29]** Voir article de Mr. CHIKHI Cahier du CREAD p. 85 à 128.

- [30]** Bilan d'exécution du plan quinquennal p. 64.
- [31]** Bilan d'exécution du plan annuel 1985 p. 36 et 37.
- [32]** On se fera une idée des problèmes invoqués en se rapportant au tableau paru dans Actualité Economie de Mars 1987 n° 14 et qui concerne l'usine de papier de Saïda p. 58 et 59. Temps de marche des machines : année 1985 Unité : heure (Voir tableau page suivante).
- [33]** Mr. LABIDI op. cité p. 91, 68 et 90.
- [34]** Mr. PEROCHON comptabilité analytique Ed. Foucher 1982, p. 39 à 62.
- [35]** Restructuration financière/commission ad hoc 1981 p. 8.
- [35 bis]** Actualité Economie n° 14 - Mars 1987 p. 4.
- [36]** Actualité Economie Mars 1987 n° 14 p. 4.
- [37]** Bilan d'exécution du plan annuel 1985 p. 36/37.
- [38]** Extrait du Dictionnaire critique sous la direction de Mr. LABICA : Article détermination.
- [39]** Bilan de la décennie MPAT, mai 1980.
- [40]** Restructuration financière commission ad hoc p. 35/B à 47.
- [41]** Op. cité p. 36.

HARTMUT ELSENHANS[*]

Egalitarisme social comme condition du développement économique

Le titre de cet exposé peut paraître provoquant : N'avons nous pas appris que l'augmentation de la consommation est dépendante de l'augmentation de la productivité du travail, qu'elle exige des technologies toujours plus sophistiquées et donc l'accumulation du capital.

Regardons alors la structure de la production industrielle dans un pays comme la RFA avant la hausse des prix du pétrole. Certes, dans l'ensemble de l'industrie le montant du capital brut est impressionnant. Mais ce montant ne doit pas être comparé au nombre des travailleurs. Puisque tous les instruments de production sont produits en dernière instance par du travail, le coût de ce travail et donc les salaires réels entrent dans la formation de la valeur de ces biens de capital exprimée en prix de marché. Le rapport entre masse des salaires (déflationnés par la hausse des prix) et le capital fixe en RFA n'est que de 3,5 en 1970[1]. La valeur du capital brut engagé par valeur du "capital variable" est donc faible ; si l'on considère un taux de remplacement de 10 années comme réaliste, le rapport entre formation de capital et masse des salaires correspond à 1:3 ou à un taux d'épargne social de 25 %. La vision du développement technique comme accumulation de valeurs-travail figées dans des équipements toujours plus lourds, contenant toujours plus de valeur-travail, est une vue de l'esprit.

Il faut donc d'autres mécanismes pour le développement de la productivité du travail, dont par exemple la qualification toujours plus élevée du collectif des travailleurs. Cette qualification s'obtient par une certaine orientation du processus de maîtrise de la nature par l'homme, le développement économique.

1. Le développement économique, c'est la capacité de produire avec des machines des biens d'usage en quantités toujours plus élevées par rapport au temps de travail "vivant" ou "mort". Le développement économique est par conséquence lié à l'expansion de marchés de masse.

Le développement économique est une forme spécifique de maîtrise de la nature par l'homme. Certes, les pyramides et les temples, raffinés sur le plan artistique, nécessitaient des moyens d'intervention techniques considérables. Mais les civilisations appelées tributaires n'ont pas débouché dans les millénaires de leur existence à un

développement économique auto-entretenu. Aux splendeurs, les phases de déclin suivent comme Ibn-Khaldoun l'a rappelé [2].

Le développement économique qui était à la base de la révolution industrielle n'était pas dominé par la production de biens sophistiqués, mais par la production plus sophistiquée de biens non sophistiqués, dans l'intérêt d'économiser l'effort des travailleurs. Les classes dominantes de l'Europe préindustrielle ont toujours admiré les biens de consommation de l'Inde et de la Chine, tandis que la production industrielle de l'Europe et surtout de l'Angleterre jusque vers le milieu du 19e siècle a été de mauvaise qualité. Dans la création artistique, il s'agit de dépenser toujours plus de travail pour un produit toujours plus sophistiqué ; dans la production industrielle, la maîtrise de la nature s'effectue par la production d'un nombre toujours plus élevé de biens d'usage à des coûts unitaires toujours plus faibles. Là, il s'agit d'augmenter les qualités d'artiste du travailleur ; ici, il s'agit d'appliquer des machines pour produire plus rapidement. Il y a donc deux orientations de l'effort de maîtrise de la nature, l'orientation artistique et l'orientation que j'appellerai industrielle.

Ce n'est que l'orientation vers la production de biens d'usage de qualité basse ou moyenne à coûts unitaires toujours plus faibles, qui permet l'application de machines. L'application de machines permet seule d'élever la productivité du travail. Elle est la forme essentielle d'accumulation de capital fixe.

Comparons l'outil et la machine. L'outil est un instrument pour mieux appliquer l'énergie humaine sur une matière. L'outil obéit aux mouvements toujours variables de l'homme. Il peut servir à des opérations répétitives, mais son application ne se limite pas à ce type d'opérations. Par contre, la machine est un instrument pour appliquer l'énergie non-humaine. Elle peut servir à ce dessein seulement, si elle fait des opérations répétitives. Si l'homme intervient, il est aussi assujéti au caractère répétitif des opérations de la machine. L'outil sert l'homme à mieux appliquer sa propre énergie pour transformer l'objet de son travail. La machine produit d'après un dessin préétabli des produits standardisés. Produire avec des machines veut dire produire des biens standardisés. L'utilisation de la machine exige donc une demande pour des produits identiques.

Puisque personne ne produirait des machines, sans que leur utilisation permette de satisfaire une demande solvable, on peut dire aussi que plus le pourcentage de produits standardisés dans la demande finale et intermédiaire est grand, plus important est le pourcentage de produits qui sont fabriqués avec des machines. Il en résulte que plus la demande effective est orientée vers des produits standardisés, et plus élevées sont la production et l'application de machines.

Or, nous savons que la consommation des masses est orientée vers des produits standardisés et, à niveau de développement économique faible, vers une petite gamme de produits manufacturés, dont la fabrication en grande série est possible.

Par contre, les consommateurs plus aisés ont une demande de biens de consommation plus diversifiée. A production brute égale, une distribution en faveur des riches limite l'application de machines par rapport à une distribution des revenus plus égalitaire. Plus le pourcentage des "riches" dans le revenu national est grand, plus grande est la tendance à la consommation de produits du secteur secondaire (et tertiaire, consommation importante de services par les classes à revenus élevés), pour qui la demande solvable ne justifie pas l'application de machines. Pour 50 000 voitures : production artisanale. Pour 500 000 voitures : production industrielle. Pour 1 000 000 de bicyclettes : production industrielle du produit et des avant-produits et peut-être d'une bonne partie des équipements dans le pays sous-développé.

2. En contradiction avec les théories reçues du développement – marxistes ou non marxistes – dans les pays capitalistes de l'Occident, de même qu'en contradiction avec la théorie marxiste de la voie non-capitaliste du développement et les théories occidentales de la modernisation, les sociétés aujourd'hui développées ne doivent pas industrialisation à la simple accumulation de surplus, qui aurait été dégagé par une surexploitation des masses populaires. Les sociétés aujourd'hui développées étaient caractérisées par l'élargissement des marchés intérieurs de masse.

Il y a une coalition étrange entre marxistes et non marxistes pour expliquer la révolution industrielle à partir de l'exploitation effrénée des travailleurs. Pour Marx, l'argument a la fonction de dénoncer le capitalisme ; pour les auteurs non-marxistes, l'argument sert à justifier l'opposition aux revendications des travailleurs. Je veux être parcimonieux dans l'évocation de la réalité historique. Mais mentionnons les éléments suivants pour l'Angleterre de la révolution industrielle.

– Les enclosures que Marx mentionne comme élément de l'accumulation primitive n'ont pas eu lieu dans le centre de la révolution industrielle, mais dans d'autres régions. Dans les régions-centres de la révolution industrielle, les travailleurs possédaient encore des terres et n'étaient pas prêts à offrir leurs forces de travail à n'importe quel prix[3]. Les enclosures n'étaient pas basées sur la production d'exportations, mais sur la production vivrière pour la consommation des masses. Elles étaient liées à une hausse du prix de la terre qui a permis aux paysans anglais libres de se reconverter à partir de l'industrie rurale vers l'accumulation dans l'industrie moderne. Elles n'ont conduit ni à une diminution des effectifs agricoles ni à une baisse des salaires des travailleurs ruraux[4], même pas par rapport aux revenus des propriétaires-paysans.

– Dans les phases préindustrielles, l'Angleterre possédait avec les lois sur les pauvres (que Marx a dénoncé violemment) un mécanisme effectif de redistribution du revenu sur le plan communal en faveur des pauvres et au détriment du profit et de la rente foncière[5].

– L'industrialisation anglaise s'est développée sur la base de produits de mauvaise qualité. Ce n'est pas la manufacture, d'où part la révolution industrielle, mais l'industrie rurale. La manufacture est un phénomène des pays continentaux d'Europe et ne se retrouve guère en Angleterre. La compétitivité internationale de la production anglaise est due à ses prix et non pas à la qualité.

– L'industrialisation anglaise s'est appuyée sur les marchés de masse. NEF[6], J. THIRSK[7], EVERSLEY[8] et MUSSON[9] ont tous souligné l'importance de la consommation des masses en Angleterre pour la croissance de la production industrielle[10].

– Les salaires réels anglais ont été élevés par rapport au continent déjà avant la révolution industrielle et ont augmenté pendant la révolution industrielle à l'exception de la période des guerres napoléoniennes[11]. Toutes les démonstrations qui prétendent le contraire[12] à partir d'une baisse des salaires réels des ouvriers du bâtiment à Londres pendant les 17e et 18e siècles sont empiriquement non représentatives[13] ou contredites même par MARX[14] et la recherche sérieuse marxiste représentée par KUCZYNSKI[15].

– Par ailleurs, le taux d'exploitation de la paysannerie tend à être relativement bas dans le Moyen-Age européen. De même, le niveau de vie de la paysannerie est relativement élevé dès la fin du Moyen-Age européen, donc dès la période féodale[16].

L'expérience britannique de l'industrialisation à partir de revenus des masses élevés est renforcée par l'expérience des autres pays industriels d'aujourd'hui. Pour le Japon, ceci a été démontré par Hanley/Yamamura[17] et par Nakamura[18]. Dans le cas des États-Unis[19], de même que pour les autres pays à peuplement européen récent, les revenus des masses étaient élevés, soit à cause de l'accès facile à des terres très productives (que l'on a obtenues en chassant les populations d'origine : au lieu de les exploiter, on les supprime – mais les morts ne produisent pas de la plus-value) soit à cause d'organisations structurées des classes sous-privilegiées. Toute discussion sur la différence entre l'Australie et l'Argentine montre que la distribution des revenus était plus égalitaire en Australie[20].

3. Si l'application de technologies importées permet aux pays du Tiers-Monde de rattraper les pays technologiquement plus avancés, ces technologies ne sont rentables que si l'on joue sur des économies d'échelle et donc sur des marchés vastes. Vu le niveau de développement dans le Tiers-Monde, de tels marchés ne peuvent être constitués que par l'expansion de la consommation des masses.

Quels que soient les effets négatifs d'une politique mal conçue d'importations de technologies sur la capacité de création technique locale, une politique bien conçue permet de ne pas développer tous les procédés techniques soi-même. Une certaine importation-imitation technologique peut, mais ne doit pas forcément, accélérer la croissance économique.

Les technologies disponibles sur le marché mondial sont caractérisées par le niveau du développement économique, c'est-à-dire une augmentation des séries de production notamment dans les secteurs des biens de consommation et des produits de base. Même si la microélectronique limite actuellement cette tendance, les séries nécessaires pour exploiter d'une manière rentables les technologies importées restent grandes. De ce fait, l'impératif de l'orientation de l'industrie vers des marchés de masse s'impose encore davantage au Tiers-Monde d'aujourd'hui qu'aux pays anciennement industrialisés pour profiter des économies d'échelle.

En plus, les fonds en devises pour acheter de la technologie sont rares. Il faut donc les utiliser sur des productions où les économies d'échelle sont les plus importantes. En cas de distribution relativement égalitaire des revenus, la demande effective est axée sur une gamme limitée de produits. Le nombre des filières à acheter est limité. Les produits de consommation sont demandés par un vaste nombre de consommateurs : Les filières peuvent être utilisées à un niveau de production élevé. On économise en limitant le nombre des filières initialement nécessaires et on économise par un meilleur rapport capital fixe/production (c'est-à-dire par une plus grande "productivité du capital"), à condition de maîtriser la technologie importée. Ces sources d'efficacité accrue existent bien sûr aussi dans le cas de pays riches en devises qui peuvent acheter plus de filières, chacune plus efficace, pour un niveau de consommation des masses rapidement plus élevé.

Une plus grande homogénéité de la demande finale entraîne une plus grande homogénéité de la demande intermédiaire à condition toutefois d'avoir imposé aux fournisseurs des technologies de se conformer à un système homogène de normes industrielles, que l'on peut copier sur les pays industriels. L'adoption de normes pour l'inclinaison des filets de vis d'un pays industriel menace aussi peu l'identité culturelle d'un pays du Tiers-Monde que l'adoption du système métrique ou la division de la journée en 24 heures. La plus grande homogénéité de la demande finale permet de profiter des économies d'échelle aussi dans la production de biens intermédiaires et de biens de base. Dès que de telles économies d'échelle peuvent être obtenues, on peut passer à la production locale de ces biens. Une distribution plus égalitaire des revenus permettrait alors – à revenus en devises constants – d'importer moins de filières de production dans le secteur des biens de consommation et utiliser les fonds ainsi dégagés à établir des capacités de production alors rentables en amont de la production de biens de consommation. Par l'égalitarisme social, on noircira la matrice des relations interindustrielles.

4- La consommation des masses est moins sophistiquées que la consommation des couches à revenus relativement élevés. Ceci favorise l'utilisation de technologies modernes et le plein épanouissement du potentiel productif des technologies et des capacités existantes dites traditionnelles[\[21\]](#).

Il y a un argument qui dit que l'application de technologies provenant des pays industrialisés, donc des technologies capitalistiques, exige

l'existence d'un marché capitaliste, que l'on définit très rapidement comme un marché constitué par des produits fabriqués à haute intensité de capital et destinés à la consommation des classes favorisées[22]. Voilà une belle équation lexicale. Le taux de profit ne dépend pourtant pas de l'intensité capitaliste de la production[23] ni de la destination des produits à la consommation des riches. Il dépend du progrès technique et du taux de croissance de la production par le biais du taux d'accumulation[24]. Il n'y a aucune raison, pour que le taux de profit soit nécessairement plus élevé dans la production de voitures que dans la production de bicyclettes. Les firmes spécialisées dans la production de voitures de luxe ont historiquement eu moins de succès que les firmes spécialisées dans les voitures de masses. Que la fabrication de biens de luxe soit souvent, dans le Tiers-Monde, plus rentable que la fabrication de biens de masse, cela n'est dû qu'à une distribution des revenus en faveur des consommateurs de biens de luxe. Il n'y a donc aucune raison pour que le surplus dégagé à partir d'une industrie orientée vers les besoins des masses soit inférieur au surplus dégagé à partir d'une production destinée aux classes riches. Abstraction faite des arguments déjà avancés en faveur d'une plus grande efficacité de l'utilisation des fonds investissables dans des filières destinées à la consommation des masses, les arguments suivants doivent être avancés en faveur d'une stratégie égalitariste d'industrialisation.

Les produits destinés à la consommation des masses sont des produits plutôt simples. Dans les recherches sur un rapport favorable entre distribution et croissance, il y a deux variantes :

D'une part, les recherches empiriques regroupent les industries par branches : On retrouve donc dans une même catégorie le producteur de bicyclettes et le producteur d'automobiles et l'on constate qu'une redistribution des revenus n'aura pas d'incidence sur l'emploi, parce que la demande pour les moyens de transport ne varierait pas, ni la fonction de production dans cette branche[25]. Tout-de-même, la fonction de production dans 28 entreprises artisanales de montage de voitures très diversifiées et dans 5 à 10 entreprises de bicyclettes avec la même valeur de production totale est substantiellement différente.

D'autre part, les recherches théoriques distinguent des secteurs de biens de consommation de masses et des secteurs de consommation de luxe, entre lesquels elles retrouvent des effets différents sur l'augmentation de l'intégration interindustrielle et l'emploi, dans le premier cas petit, dans le second déjà mentionnés[26]. Aussi longtemps qu'une chaise pour riches coûte plusieurs fois le prix de la chaise du pauvre, les analyses empiriques, à partir de branches[27] qui ne différencient pas suivant le critère de la destination du produit, ne prouvent rien.

Il faut donc partir d'une observation bien établie : Toutes les recherches empiriques montrent que la qualité des produits qui entrent dans la consommation des pauvres est inférieure à la qualité qu'exigent les classes plus aisées. Ceci est déjà vrai pour un produit comme le savon,

ensuite pour le meuble, pour le téléviseur, et les matières de construction.

La qualité demandée par les pauvres est donc inférieure:

- pour le même type de produit et
- pour le même type de valeur d'usage (bicyclette/ motocyclette versus voiture particulière).

Cette orientation de la consommation des masses vers des qualités inférieures donne deux arguments importants.

4.1. Si le produit concerné est fabriqué avec des technologies modernes, une technologie moins sophistiquée peut être appliquée. Les arguments à avancer sont notamment la précision dans le travail des pièces et dans la préparation des avant-produits[28]. Par conséquent, cette technologie, si elle n'est pas déjà libre, est au moins meilleur marché ; elle peut être mieux maîtrisée, et les économies d'échelle aidant, produite assez rapidement dans le pays-même.

4.2. Le produit simple est souvent à la portée des technologies locales[29]. Il peut donc être produit par le secteur des petits artisans. La hausse des revenus des masses et une politique libérale à l'égard de ce secteur y accroîtra et la production et l'emploi.

Il y a l'argument que si les revenus des masses augmentaient, les masses ne se contenteraient plus de consommer des produits de qualité inférieure fabriqués par ce secteur dit informel, mais achèteraient des produits du secteur moderne, ce qui diminuerait l'emploi.

Si le secteur moderne est orienté vers la consommation des masses et si l'on peut produire ses biens d'équipement localement, un tel changement de la consommation populaire ne posera pas de problème.

Si pourtant les capacités de production du secteur moderne sont limitées, une hausse des prix de ses produits rendra plus compétitifs les produits du secteur informel, tout en incitant celui-ci à améliorer ses produits par des équipements peut-être simples qu'un secteur moderne industriel pourrait fabriquer.

5. L'inégalité de la distribution des revenus ne conduit pas à la hausse de l'épargne pour l'investissement.

Depuis longtemps, l'opinion dominante dans la littérature souligne la nécessité de l'épargne pour favoriser l'accumulation. Cette opinion conclut à la nécessité d'une distribution inégalitaire des revenus puisque les couches à revenus élevés auraient une propension à l'épargne, plus élevée. Abstraction faite de la possibilité de mobiliser également l'épargne – s'il y a un surplus – par l'Etat, comme J. V. RONBINSON[30] l'avait déjà préconisé, DUESENBERY[31] et BILKEY[32] ont démontré même pour les pays industriels, que la

propension à l'épargne ne dépend pas directement de la grandeur des revenus comme KEYNES l'avait pensé.

Dans le Tiers-Monde, la propension à la consommation des riches est très élevée, comme l'avait déjà critiqué LORD BALOGH en 1947 (!) [33], et s'il y a épargne, il y a souvent thésaurisation et exportation du capital au lieu d'investissement. L'inégalité des revenus ne conduit pas nécessairement à la hausse de l'épargne, et la hausse de l'épargne ne conduit pas nécessairement à l'investissement. Même des taux réels d'intérêt négatifs sur les marchés des capitaux internationaux n'ont que faiblement favorisé l'accumulation productive dans le Tiers-Monde pendant les années 1970.

Si l'épargne peut libérer dans une économie en plein emploi, des facteurs de production dans les industries de consommation, elle n'est pourtant que contingente à une stratégie d'accumulation. Elle ne crée pas l'investissement. Il n'y a pas d'investissement privé s'il n'y a pas de profit. Le profit dépend des coûts de production et des prix de vente. L'épargne peut baisser l'intérêt. Mais s'il n'y a pas de marchés sur lesquels on peut vendre les produits, il n'y aura pas d'investissement quel que soit le taux d'intérêt. Or, les marchés en expansion qui suscitent l'investissement, donc l'achat et la fabrication de machines, doivent être des marchés sur lesquels on peut écouler des produits standardisés. C'est donc la croissance de la demande et, à moyen terme, de la demande de consommation qui crée des possibilités d'investissement et non l'épargne. Et ce n'est pas le manque d'épargne, mais le manque de capacités de production locales de biens d'équipement dans le Tiers-Monde qui fait que l'expansion de la demande ne suscite pas automatiquement l'expansion des capacités de production. Puisque les technologies pour la production de biens de consommation de masse peuvent être produites plus facilement dans un pays technologiquement arriéré que les technologies pour la production des biens de consommation de pointe, nous retrouvons encore une fois l'impératif de l'égalitarisme social comme condition du développement.

6. Les inégalités des revenus entre différents segments de producteurs dans le Tiers-Monde ne sauraient être expliquées par la nécessité de créer des incitations pour la main-d'oeuvre avec le but que celle-ci fasse des efforts pour acquérir des qualifications nouvelles que l'on pourrait considérer comme stratégiques pour le développement industriel.

Il est indéniable qu'une différenciation des rémunérations est un moyen important pour guider les jeunes vers les métiers nouveaux et pour inciter les travailleurs à acquérir de nouvelles qualifications. Néanmoins, les différences dans les rémunérations dans le Tiers-Monde (et aussi dans les pays industriels) ne proviennent pas uniquement de facteurs économiques, comme la rareté de travailleurs qualifiés [34].

Ceci est vrai d'abord pour les différences entre les revenus des producteurs agricoles et les revenus des habitants des villes. Les recherches sont nombreuses qui démontrent le caractère institutionnel

des prix bas pour les produits agricoles. Ceci est d'autant plus grave que, par ce fait, la production agricole stagne dans beaucoup de pays du Tiers-Monde, et que les ruraux quittent les campagnes pour les villes déjà engorgées.

De même, les différences des salaires entre le secteur des grandes entreprises et celui des petites et moyennes entreprises sont largement connues et reflètent des positions monopolistiques des entreprises modernes sur leurs marchés respectifs. Souvent, cela empêche les travailleurs des grandes entreprises d'appliquer leurs connaissances acquises dans les petites et moyennes entreprises qui servent à l'intégration entre production et consommation et renforcent le tissu inter-industriel.

Mais les inégalités des revenus dans les pays du Tiers-Monde ne proviennent pas prioritairement des différences des salaires des travailleurs, mais de l'expansion de l'appareil administratif et de situations de monopole de couches privilégiées qui détiennent des emplois publics, des biens immobiliers ou des entreprises protégées de la concurrence.

7. Le développement nécessite l'assimilation de la technologie sophistiquée, donc son application large et le développement de capacités propres de création technologique.

Si les inégalités observées dans le Tiers-Monde ne s'expliquent que très partiellement par la nécessité de faire acquérir à la main-d'oeuvre de nouvelles qualifications et si les inégalités existantes ne conduisent pas à l'investissement productif de parties importantes des revenus élevés, le lien entre consommation de masses et possibilité de jouer sur l'expansion de la production par l'utilisation d'économies d'échelle et par la dynamisation du secteur dit informel, l'emporte. A partir de ce lien, on peut montrer des voies réalistes pour l'assimilation de la technologie moderne.

La maîtrise de la technologie n'est pas identique à l'application de la technologie et par conséquent l'achat des machines les plus modernes – abstraction faite des variations de rentabilités suivant les coûts des facteurs et les taux de change différents^[35] – n'est donc pas forcément la meilleure stratégie.

Si la maîtrise d'une technologie est décisive pour le développement, il peut y avoir des technologies très productives, dont le degré de sophistication est trop élevé pour être maîtrisé par le collectif des travailleurs dans un pays du Tiers-Monde^[36]. Ils perdent alors leurs connaissances techniques traditionnelles sans en acquérir de nouvelles. Ce serait le cas d'une chaîne de montage où même la maintenance est importée à long terme.

L'assimilation d'une technologie peut être définie comme la capacité de la réparer, de la reproduire et de l'améliorer. Si l'on considère que la formation technique des travailleurs sur le tas est importante pour le degré de compétences acquises, commencer avec des technologies

moins sophistiquées permet d'obtenir des effets de qualification de masse, ce qui créera le tremplin pour se lancer vers l'assimilation de technologies plus sophistiquées.

Produire d'abord des produits simples pour la consommation des masses permettra de commencer avec des technologies plus simples le processus de rattrapage technologique. Si par une concentration de la demande sur un nombre limité de produits de consommation, on importe peu de filières différentes, le personnel très qualifié, qui est rare, sera confronté à moins de tâches et pourra maîtriser un pourcentage plus élevé d'équipements importés. Si l'on accroît la demande pour les produits du secteur "informel", on y créera aussi une demande pour des équipements légèrement plus modernes que ceux qui y existent. En fabriquant soi-même ces équipements, on élargira la compétence technique nationale.

En appliquant peu de technologies de pointe, à côté de technologies (importées ou copiées) maîtrisables en masse et des technologies traditionnelles améliorées, on arrivera à faire converger le niveau technologique de la masse des producteurs vers les secteurs de pointe par un processus continu d'innovation dans la production courante.

Souvent, l'argument en faveur des technologies intensives en travail est réfuté avec l'observation que ces technologies sont chères parce qu'elles exigent des travailleurs qualifiés. Il serait plus facile de former un travailleur pour une machine à contrôle numérique que de former un tourneur. Mais dans le premier cas, toute la formation du travailleur pour le processus d'innovation reste dans le pays exportateur de la machine. Dans le deuxième cas, on paie avec les coûts de production la formation d'un travailleur, que l'on peut utiliser après dans la construction de machines.

8. Les structures économiques des pays du Tiers-Monde sont déformées. Des mesures de redistribution des revenus échouent sans restructuration concomitante ou préalable de l'appareil productif.

Le processus de faire converger l'appareil de production et la consommation des masses peut se concevoir dans des pays du Tiers-Monde seulement dans le cadre d'une restructuration planifiée de l'appareil de production, qui pourtant devrait se limiter aux axes stratégiques du développement sans vouloir éliminer complètement les mécanismes du marché.

Beaucoup d'auteurs ont parlé d'hétérogénéité structurelle des pays du Tiers-Monde. On peut considérer que sur le plan économique, cette hétérogénéité est d'abord et surtout une divergence des productivités sectorielles des facteurs de production. Ce constat veut dire que le système des prix ne fonctionne pas dans le Tiers-Monde, parce que l'équilibre en économie libérale est justement défini par l'égalisation des productivités marginales des facteurs dans toutes leurs utilisations.

Toute la théorie de l'adaptation d'une économie de marché à des changements de la demande ou de l'offre repose sur ce postulat. Si la

demande pour un produit monte, le prix monte, ce qui fait que les rémunérations des facteurs de production montent. Du capital et du travail moins rémunérés dans d'autres filières se dirigent vers la filière concernée. L'absence d'un système de prix relatifs, où les productivités marginales des facteurs convergent, traduit en même temps la domination extérieure et la désarticulation intérieure des économies du Tiers-Monde. Le résultat pratique est qu'une simple redistribution des revenus conduit ou à l'inflation ou bien au déficit de la balance commerciale. C'est ainsi que SERGIO BITAR, membre du Gouvernement Allende, a résumé l'expérience de sa politique économique [37].

La redistribution des revenus exige donc, comme préalable, la réorientation de l'appareil de production vers cette demande de masse, qui doit se manifester après des décisions politiques.

Cette demande d'avenir peut être évaluée à partir de données concrètes. En analysant les profils actuels de la demande finale de ménages à revenus différents, on peut projeter une demande finale future, qui émergera à partir de hausses des revenus de masse.

A partir de cette demande finale, on peut déterminer les filières de production nécessaires à sa satisfaction. En évaluant les capacités de production du secteur des petites et moyennes entreprises, on peut éliminer les filières qui ne nécessitent pas l'intervention directe de l'Etat, parce qu'on est en droit de supposer que ce secteur s'adaptera flexiblement à des marchés nouveaux en expansion. En analysant les capacités de production de ce secteur on déterminera aussi la demande intermédiaire qu'il articulera pour des avants-produits et des biens d'équipement. La même évaluation doit être faite pour la demande de biens d'équipements et d'avant-produits pour une agriculture réformée (notamment : distribution égalitaire des terres) parce que l'augmentation des revenus des masses conduira en tout cas à une forte hausse de la demande pour les denrées [38].

A partir de la part de la consommation finale, qui ne peut être satisfaite par le secteur des petites et des moyennes entreprises (et par l'agriculture) et à partir des demandes intermédiaires de l'agriculture et du secteur des petites et moyennes entreprises, on peut déterminer la gamme de produits que le secteur moderne des grandes entreprises doit pouvoir mettre à la disposition du reste de l'économie, et à partir de là, les liens inter-industriels à l'intérieur de ce secteur en fonction de choix de technologies qui maximisent les capacités d'innovation du secteur moderne.

9. La restructuration concomitante ou préalable de l'appareil productif ne peut être entreprise que par voie de planification. Elle engendre alors des contradictions importantes.

Investir dans des capacités de production dont l'utilisation dépend d'une augmentation des revenus des masses à la suite de décisions politiques : voilà une tâche que l'entreprise privée ne peut pas remplir. La rentabilité de l'investissement reste trop incertaine dans ce cas.

L'Etat, pourtant, peut investir en fonction d'une telle demande future. L'Etat et l'entreprise publique financée par lui ne sont pas directement soumis au critère de la rentabilité. L'Etat peut donc créer des entreprises qui trouveront leurs marchés et rentabiliseront donc les capitaux seulement si l'augmentation des revenus des masses se réalise.

Le manque de possibilités d'investissement à cause de la faiblesse des revenus de masse dans les économies sous-développées me paraît expliquer que c'est indépendamment de l'orientation idéologique, que le secteur public dans le Tiers-Monde s'est développé [39]. Je parle d'un mode de production nouveau, la société bureaucratique de développement. Elle est caractérisée par l'appropriation étatique de la masse du surplus par voie administrative. La distribution du surplus entre consommation et investissements de même que le choix de projets d'investissement sont obtenus par des procédures politiques. Les dirigeants de l'appareil étatique, des organisations de masse, du parti dominant ou unique et des entreprises publiques participent à ces décisions par voie de coalitions de segments rivaux. J'appelle ce groupe social "classe-Etat", composée de segments rivaux.

L'existence de classes-Etat est un danger et une chance. La chance historique est la capacité de réorienter l'appareil productif vers la satisfaction des besoins des masses dans une situation où les marchés existants donnent de "faux" signaux pour l'accumulation. De cette manière les classes-Etat peuvent briser le cercle vicieux de l'orientation de l'investissement vers les marchés de biens de luxe, cercle qui continue la dépendance technologique et le chômage structurel (parce que ces filières ne créent que peu d'emplois) et qui reproduit les structures inégalitaires.

La classe-Etat constitue aussi un danger. Par définition, elle n'est pas contrôlée par un mécanisme économique comme la compétition entre capitalistes privés sur le marché. Elle peut, mais elle ne doit pas forcément investir. De même, par son contrôle de la masse du surplus, elle échappe largement au contrôle d'autres classes sociales, avec lesquelles elle entretient aussi, par le contrôle des organisations de masse, des relations de patronage.

Même avec un passé historique de révolution sociale et de lutte anti-impérialiste, une telle classe-Etat peut oublier sa mission historique, notamment si la transformation des structures agraires et la mobilisation des paysans pauvres s'avèrent difficiles, si la cohérence de la planification est menacée par l'émergence d'intérêts sectoriels ou si la défense des privilèges l'emporte sur le dévouement pour le développement dans le comportement des "cadres".

D'autre part, les différents segments d'une classe-Etat nationale rivalisent pour l'augmentation de leurs revenus, de leur prestige et de leur influence sur les processus de décision (= pouvoir). Des segments peuvent être enclins à s'allier d'abord avec des classes sociales à l'extérieur de la classe-Etat qui détiennent déjà des ressources, ce qui conduit normalement à l'abandon du projet égalitaire. Mais d'autres

segments ne pourront alors poursuivre leurs propres buts que s'ils s'allient avec les classes populaires. Les chances que de tels segments prédominent, augmentent dans la mesure où :

- l'appareil productif se prête plutôt facilement à une restructuration vers la consommation de masse, par exemple à cause de l'existence de certaines industries de base, qui ne peuvent être valorisées que si la consommation des masses augmente,
- la rivalité entre segments est grande,
- l'effet de démonstration crée des aspirations que les membres de la classe-Etat peuvent difficilement ignorer,
- des facteurs idéologiques font croire que le projet égalitariste est réalisable.

10. Une stratégie égalitariste de développement qui s'appuie sur la consommation des masses tend à satisfaire les besoins de base. Elle est pourtant différente sur trois points des stratégies orientées vers les besoins de base communément proposées.

Qu'une stratégie orientée vers la consommation des masses puisse satisfaire les besoins de base, est évident, au moins pour qui ne prétend pas que les masses dans le Tiers-Monde ne connaissent pas leurs propres besoins.

Cette position existe d'ailleurs, comme on le voit dans la proposition d'allouer des calories aux sous-alimentés parce qu'en augmentant leurs revenus, on créerait une demande pour des aliments prétendument moins nourriciers[40].

La stratégie décrite ici se distingue donc de certaines stratégies orientées vers la satisfaction des besoins de base en ceci, qu'elle ne définit pas les besoins des masses d'une manière arbitraire, mais qu'elle observe le comportement des ménages et par là évalue leurs demandes en cas d'augmentation de leurs revenus.

La stratégie décrite ici est une stratégie de croissance. Elle veut bien sûr dynamiser les petites et moyennes entreprises par l'expansion de la demande des masses, l'augmentation de leurs capacités techniques par de nouveaux biens d'équipement et de nouveaux avant-produits, mais elle ne mise pas uniquement sur ce secteur. Elle essaie, au contraire, de le moderniser à partir de produits en provenance d'un secteur moderne qui emploie aussi des technologies importées. Nous soulignons l'importance de ce secteur moderne de grandes unités et ne le critiquons pas pour l'emploi éventuel de méthodes intensives en capital et peu créatrices de postes de travail nouveaux. Ce n'est pas dans ce domaine, qu'il faut attendre la contribution de ce secteur moderne, mais à partir des produits nouveaux qu'il met à la disposition du reste de l'économie afin de la rendre plus productive.

De même, cette stratégie prévoit la coopération technologique sélective avec l'étranger, malgré les dépendances et les contraintes temporaires qui peuvent en résulter. Ce n'est pas par l'autarcie, mais par l'assimilation de technologies plus avancées que l'on peut créer la

base productive suffisante, à partir de laquelle les masses populaires du Tiers-Monde peuvent décider quel modèle de consommation et quel modèle d'organisation sociale leur conviennent.

11. Vouloir réaliser des stratégies de développement égalitariste axées sur la consommation des masses peut paraître aujourd'hui comme irréaliste. Pourtant, voilà la seule chance de faire sortir l'économie mondiale de la crise actuelle.

Les analyses du sous-développement du Tiers-Monde sont caractérisées ou bien par des jérémiades sur l'impossibilité de vaincre le sous-développement (à cause des élites, à cause de l'impérialisme) ou par des vues étroitement économistes d'après lesquelles il y aurait des automaticités de développement à partir de stratégies étroitement axées sur des principes contestablement simples (amélioration des termes de l'échange, exportations de produits manufacturés, fermeture du marché intérieur). La stratégie esquissée ici est une stratégie possible et complexe, et il n'est pas certain que des gouvernements du Tiers-Monde aient la volonté et la possibilité de créer les conditions économiques et sociales de son application.

Ceux qui considèrent pourtant que seule une stratégie orientée vers la consommation des masses puisse permettre au Tiers-Monde de vaincre le sous-développement, peuvent avancer les éléments suivants, qui pourraient faciliter l'application d'une telle stratégie.

1° La pression des masses populaires dans le Tiers-Monde pour des conditions de vie meilleures ne baissera probablement pas dans l'avenir.

2° Même si l'on considère que les classes-Etat qui émergent au sein des sociétés bureaucratiques de développement réagiront à des mouvements durs de la part des classes sous-privilegiées en augmentant leurs capacités répressives, une orientation vers des réformes de structures n'est pas exclue. La période chaude passée, les chances de segments orientés vers une stratégie égalitariste commencent à ré-augmenter : les militaires péruviens ont battu en 1965 la guérilla paysanne pour faire ensuite un putsch. Ils se sont alors engagés, malgré des contradictions, dans un processus de réformes qui a été important bien qu'il ait temporairement échoué.

3° En démontrant sur le plan théorique la faisabilité d'une stratégie orientée vers la consommation des masses et en établissant le fait que le sous-développement peut être vaincu seulement de cette manière, on appuie à l'intérieur des classes-Etat les segments qui voudront s'engager dans cette direction.

4° A côté des masses déshéritées du Tiers-Monde, les classes ouvrières dans le Nord ont un intérêt à ce que les pays du Tiers-Monde relèvent le niveau de vie de leurs populations. Aussi longtemps qu'il y a sur le marché mondial du travail 330 millions de chômeurs, le pouvoir de contestation des classes ouvrières du Nord diminue dans la mesure où les sociétés transnationales peuvent délocaliser des productions

importantes pour l'emploi dans le Nord, trop faibles pour transformer les structures des marchés du travail dans le Sud.

Dans la politique de développement, l'importance de l'orientation vers la satisfaction des besoins de base grandit. Dans les négociations globales entre le Nord et le Sud, le Sud pourrait s'engager à transformer ses structures sociales en vue de mobiliser dans le Nord des appuis pour un transfert de ressources économiques vers le Sud. Voilà un terrain d'entente possible.

Certains vont reprocher à la communication de démontrer d'une manière nette que la stratégie proposée appartient au domaine du néoréformisme néocapitaliste. Elle sert le maintien d'une économie mondiale dans beaucoup d'aspects et ne prend pas position sur la question du choix entre le socialisme et le capitalisme. Pour être bref, je note, que le socialisme n'est pas l'économie étatique, mais l'abolition du travail considéré comme activité aliénée. Il suppose l'accroissement des forces productives dans l'intérêt des masses, pour réduire le travail nécessaire à la subsistance et pour libérer les capacités créatrices de l'homme dans une société qui n'est plus soumise à la contrainte de la rareté des biens. La voie vers le socialisme passe donc par la croissance économique dans l'intérêt de la satisfaction des besoins des masses.

Notes

[*] Professeur à la Faculté des Sciences Sociales de Constance (R.F.A.).

[1] [1] Calculé d'après : Kregel, Rolf/Baumgard, Egon R./ Boneb, Arthur/Pischner, Rainer/Droege, Käthe : Produktionsvolumen und - potential, Produktionsverfahren der Industrie der Bundesrepublik Deutschland. Statistische Kennziffern, 19. Folge. Neuberechnung 1970-1976. DIW. Berlin, Septembre 1977 ; p. 36 et 40.

[2] Ibn Khaldûn : Discours sur l'histoire universelle. Al-Muqaddima. Traduction nouvelle, préface et notes par Vincent Monteil. Sindbad. Paris 1968, t. 2 ; p. 570-572.

[3] Cf. : Chambers, J. D. : Enclosure and Labour Supply in the Industrial Revolution, in : Economic History Review. (5-3), 1953 ; p. 338. Chambers, J. D./Mingay, G. E. : The Agricultural Revolution 1750-1880. Batsford. London 1966 ; 120. Holderness, B. A. : Pre-Industrial England. Economy and Society 1500-1750. J. M. Dents & Sons Ltd./Rouman & Littlefield. London/Totowa (N.J.) 1976 ; p. 50. Kerridge, Eric : The Agricultural Revolution. Allen & Unwin. London 1967 ; 108, 229. Wadsworth, Alfred P./ de Lacy Man, Julia : The Cotton Trade and Industrial Lancashire. 1600-1780.

Manchester University Press. Manchester 1931 ; p. 317.
 Rowlands, Marie B. : Masters and Men in the West
 Midland Metalware Trades Before the Industrial
 Revolution. Manchester University Press. Manchester
 1975 ; p. 42, 113. Gilboy, Elizabeth Waterman : Wages in
 18 th Century England. Russell & Russell. New York
 1934 ; 198.

[4] Jones, E. L. : The Agricultural Labour Market in
 England 1793-1872, in : Economic History Review, (17-2),
 1964 ; p. 323-338 Jones. E. L. : Agriculture and
 Economic Growth in England 1650-1800. Methuen.
 London 1967 ; 22-35. Jones, E. L. Agriculture and the
 Industrial Revolution. Basil Blackwell. Oxford 1974 ; p.
 100, 214-219. John, A. H. : Farming in Wartime : 1793-
 1815, in : Jones, E. L./Mingay, G. E. (eds.) : Land,
 Labour and Population, in the Industrial Revolution.
 Essays presented to J. D. Chambers. Edward Arnold.
 London 1967 ; p. 29. Skalweit, B. : Die englische
 Landwirtschaft. Entwicklung, Betrieb, Lage, mit
 Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Bedeutung.
 Paul Pavey. Berlin 1915 ; p. 43 ss.

[5] Elsenhans, Hartmut : Englisches Poor Law und
 égalitaire Agrar-reform in der Dritten Welt, in : Verfassung
 und Recht in Übersee (13-4), 1980 ; p. 283-318. En
 français : Elsenhans, H. : Egalitarisme social et critiques
 des modes de production dans la périphérie au lieu d'anti-
 impérialisme et critique des rapports économiques entre
 le centre et la périphérie, in : Transfert de technologie et
 développement : Un débat. Symposium de Paris du 10
 Octobre 1980 ; European Association of Development
 Research and Training Institutes/IEDES. Paris 1981 ; p.
 27-33.

[6] Nef, John U. : Industry and Government in France
 and England 1540-1640. The American Philosophical
 Society. Philadelphia 1940 ; p. 104. Nef, John U. :
 Cultural Foundations of Industrial Civilisation. Cambridge
 University Press. Cambridge 1958 ; p. 133-114.

[7] Thirsk, Joan : Economic Policy and Projects. The
 Development of a Consumer Society in Early Modern
 England. Clarendon Press. Oxford 1978 ; p. 106-115, 173.

[8] Eversley, D.E.C. : The Home Market and Economic
 Growth in England, 1750-1780, in : Jones, E. L./Mingay,
 Land, Labour, 1967, op. cit. ; p. 210-219.

[9] Musson, Albert E. : The Growth of British Industry.
 Batsford. London 1978 ; p. 53.

[10] Gilboy, Wages, 1934, op. cit. ; p. 186-192. Gilboy,
 Elizabeth Waterman : Time series and the Derivation of
 Demand and Supply Curves. A Study of Coffee and Tea,
 in : Quarterly Journal of Economics, (48-3) août 1934 ; p.
 667-685. Gilboy, Elizabeth Waterman : Wages in
 Eighteenth Century England, in : Journal of Economic and
 Business History, août 1930 ; p. 603-629. Gilboy,
 Elizabeth Waterman : Demand as a Factor in the

Industrial Revolution, in : Cole, Arthur H./Dunham, A. L./Gras, N.S.B. : Facts and Factors in Economic History. Russell & Russell. New York 1932 ; p. 620-639. Hartwell, R. M. : The Rising Standard of Living in England 1800-1850, in : Economic History Review, (13-3), 1961 ; p. 397-416. Hartwell, R. M. : The Standard of Living During the Industrial Revolution. A Discussion, in, Economic History (16-1), 1964 ; p. 135-144. Elsenhans, Hartmut : Rising Mass Incomes as a Condition of Capitalist Growth : Implications for the World Economy, in : International Organization, (37-1), hiver 1983 ; p. 6-14.

[11] Pour des travaux récents : Flinn M. W. Trends in Real Wages, 1750-1850, -in : Economic History Review, (27-3), 1974 ; p. 395-413. Tunzelmann, S. N. : Trends in Real Wages, 1750-1850, Revisited, in : Economic History Review, (32-1), 1979 ; p. 33-49.

[12] Cf. les difficultés de : Wallterstein, Immanuel : Capitalisme et Economie-Monde (1450-1640). T. 1. Flammarion. Paris 1980 ; p. 30-31, 93, à maintenir son argument.

[13] Thirsk, J., Economic. Policy, 1978, op. cit. ; p. 173. Woodward, Donald : Wages Rates and Living Standards in Pre-Industrial England, in : Past and Present, no. 91, mai 1981 ; p. 35.

[14] Marx, Karl : Das Kapital, cité d'après Marx-Engels-Werke. Dietz. Berlin. 1972, t. 23 ; 703, chap. 23.1.e.

[15] Kuczynski, Jürgen : Studien zur Frühgeschichte des Kapitalismus, in : Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 1962 (4) ; p. 18 : "Ce n'est qu'avec la révolution industrielle sous les conditions de la hausse de la composition organique du capital et la création permanente d'une armée de réserve, que la loi de la paupérisation s'affirme."

[16] Duby, Georges : Krieger und Bauern. Die Entwicklung von Wirtschaft und gesellschaft im frühen Mittelalter. Syndikat. Frankfurt 1977 ; p. 182, 278. (édition Française Duby, Georges : guerriers et Paysans, Gallimard). Becker, Walter/Gehrisch, Wolfgang : Grundzüge der ökonomischen Entwicklung in den vorkapitalistischen Produktionseisen in : Wirtschaftswissenschaft, (25-9), sept. 1977 ; 1377. Rader, Trout : The Economics of Feudalism Gordon & Breach. New York/London/Paris 1971 ; p. 70.

[17] Hanley, Susan B./Yamamura, Kozo : Economic and Demographic Change in Pre-Industrial Japan. 1600-1868. Princeton University Press. Princeton (N. J.) 1977 ; 409 p.

[18] Nakamura, James I. : Agricultural Production and the Economic Development of Japan 1873-1922. Princeton University Press. Princeton (N. J.) 1966 ; p. 163.

[19] Cf. Rothbarth, E.: Causes of the Superior Efficiency of USA Industry as Compared with British Industry, in : Economic Journal, (56-3), sept. 1946 ; p. 383. Habakkuk, Hrothgar J. : American and British Technology in the

Nineteenth Century. The Search for Labour Saving Inventions. Cambridge University Press. Cambridge 1962 ; p. 6-11. David, Paul A. : Technical Choice, innovation and Economic Growth. Essays on American and British Experience in the Nineteenth Century. Cambridge University Press. Cambridge 1975 ; p. 88.

[20] Cf. Dyster, Barrie : Argentine and Australian Development Compared, in : Past and Present, no. 84, août 1979 ; p. 91-110. Wheelwright, E. L. : Australia and Argentina : A Comparative Study, in : Wheelwright, E. L. : Radical Political Economy. Collected Essays. Australia and New Zealand Book Company. Sidney 1974 ; p. 270 - 296.

[21] Voir surtout : Thirsk, Wayne R. : Aggregation Bias and the Sensitivity of Income Distribution to Changes in the Conditions of Demand, The Case of Colombia, in : Journal of development Studies, (14-1) oct. 1979 ; p. 50-66. Pashardes, Panos : Income Distribution, the Structure of Consumer Expenditure and Development Policy, in : Journal of Development Studies, (14-2), janv. 1980 ; p. 224-245. House, William J. : Redistribution, Consumer Demand and Employment in Kenyan Furniture Making, in : Journal of Development Studies, (17-4) juillet 1981 ; p. 337-356.

[22] Ex : Cardoso, Fernando Henrique : Politique et développement dans les sociétés dépendantes. Anthropos. Paris 1971 ; p. 254-271.

[23] Une plus grande intensité capitaliste indiquerait une composition organique du capital plus élevée, ce qui indiquerait un bas taux de profit en théorie marxiste.

[24] $P = I$, si $W = C$ dans une économie à deux classes, où les capitalistes ne consomment pas, et où les ouvriers consomment tout leur salaire, $= P/K$ dépend en plus du rapport K/Y , si $Y-W=P$, et si $dy/Y = dK/K$, où $dK=P$ et $dK/K=$. K = capital fixe, C = consommation finale, W = salaires, I = investissement, Y = produit net, = taux de profit.

[25] Cf. les travaux cités dans : Cline, William R. : Distribution and Development. A survey of Literature, in : Journal of Development Economica, (1-4), févr. 1975 ; 378-385. Cf. aussi : Chinn, Dennis Leslie : Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth Constraints. Evidence From Taiwan and South-Korea. Diss. University of California. Berkeley 1974. Ballentine, J. Gregory/Soligo, Ronald : Consumption and Earning Patterns and Income Distribution, in : Economic Development and Cultural Change, (26-4), juillet 1978 ; 693-708. Sinha, Radha/ Pearson, Peter/Kadekoki, Gopal/Gregory, Mary : Income Distribution, Growth and Basic Needs in India. Croom Helm. London 1979. Tokman, Victor E. : Distribution of Income, Technology and Employment : An Analysis of the Industrial Sectors of Ecuador, Peru and Venezuela, in : World Development, (2-10/12), oct./déc. 1974 ; p. 48-57.

[26] Par exemple : Amin, Samir : Le modèle théorique d'accumulation et de développement dans le monde contemporain, in : Tiers-Monde, (13-52) oct./déc. 1972 ; p. 702-726. Sachs, Ignacy/Laski, Kazimiers : Industrial

Development Strategy, in : Industrialization and Productivity, no 16, 1970 ; p. 35-48.

[27] Kilbey, Peter : Industrialization in an Open Economy ; Nigeria 1945-1966. Cambridge University Press. Cambridge 1969 ; 33. Fong, Chan Onn : Appropriate Technology : An Empirical Study of Bicycle Manufacturing in Malaysia, in : The Developing Economies, (18-1), mars 1980 ; 110-112. James, Jeffrey : Products, Processes, and Incomes, in : World Development, (4-2), févr. 1976 ; p. 175.

[28] Strassmann, W. Paul : Growth and Income Distribution, in : Quarterly Journal of Economics, (70-3), août 1956 ; p. 426 Oshima, Harry T. : A Strategy for Asian Development, in : Economic Development and Cultural Change, (10-3), avril 1962 ; p. 294-316.

[29] Cf. Allal, Moïse/Chuta, Enyinna. : Cottage Industries and Handicrafts. Some Guidelines for Employment Creation. ILO. Genève 1982 ; 14. Warren, Bill : Imperialism : Pioneer of Capitalism (édité par John Sender) NLB. London 1980 ; 217.

[30] Robinson, Joan Violet : An Essay on Marxian Economics. Mac Millan. London 1949 ; p. 77.

[31] Duesenberry, James S. : Income, Saving and the Theory of consumer Behaviour. Oxford University Press. New York 1967 ; p. 27-47.

[32] Bilkey, Warren J. : Equality of Income Distribution and Consumption Expenditures, in ; Review of Economics and Statistics, (38-1), févr. 1956 ; p. 86-87.

[33] Balogh, Thomas : Note on the Deliberate Industrialisation for Higher Incomes, in : Economic Journal, (57-226), juin. 1947 ; p. 239.

[34] Cf. : van Ginneken, Wouter : Socio-Economic Groups and Income Distribution in Mexico. A study Prepared for the ILO World Employment Programme. Croom Helm. London 1980 ; p. 31. Lecaillon, Jacques/Germidis, Dimitri : Inégalité des revenus et développement économique. Presses Universitaires de France. Paris 1977 ; p. 188.

[35] Elsenhans, Egalitarisme, 1981, op. cit. ; p. 60-63.

[36] Bedrani, Slimane : La technologie agricole en Algérie, in : Africa Development, 1978(2) ; p. 35. Röpke, Jochen : Problème des Neuerungstransfers Zwischen Ländern unterschiedlicher Entwicklungsfähigkeit, in : Ordo, 29, 1978 ; p. 245-279.

[37] Bitar, Sergio : Transición, socialismo y democracia. La experiencia chilena. Siglo Veintiuno. Mexico 1979 ; p. 259.

[38] Cf. : Elsenhans, Hartmut : Agrarverfassung, Akkumulationsprozeß, Demokratisierung, in : Elsenhans, Hartmut : Agrarreform in der Dritten Welt. Campus. Frankfurt/New York 1979 ; p. 537-572.

[39] Cf. Elsenhans, Hartmut : Capitalisme d'Etat ou société bureaucratique de développement, in : Etudes

Internationale, 23-1 mars 1982 ; p. 12-19.

[40] Voir comme exemple : Reutlinger, Shlomo :
Malnutrition : A Poverty or a food Problem ?, in : World
Development, (5-8), août 1977 ; p. 722.

AHMED HENNI[*]

Quantification du travail, salaire et idéologie bourgeoise

L'économie classique, notamment dans son approfondissement marxiste, nous a livré une théorie séduisante du salaire simple et efficace. Cette théorie peut se résumer en deux points :

1. Le salaire est un prix.
2. Le salaire est la somme des prix des subsistances nécessaires à la reproduction de la force de travail.

Il n'est pas nécessaire, à partir de là, d'opérer de grands développements pour s'apercevoir que cette manière de poser le problème est incorrecte.

Résumée ainsi, la théorie classique du salaire montre immédiatement sa circularité : définir un prix à partir d'une somme de prix. Connaître les prix des subsistances suppose un salaire déjà connu.

Le travail (ou la force de travail) est une marchandise comme les autres

Ricardo affirme, dès la première phrase de son chapitre sur les salaires, que *"le travail, ainsi que toutes choses que l'on peut acheter ou vendre et dont la quantité peut augmenter ou diminuer, a un prix naturel et un prix courant"*[1].

L'assimilation du travail à une marchandise ordinaire n'est pas gratuite. Elle permet de comparer le travail aux autres marchandises et d'en définir le prix par le biais d'une quantité de marchandises.

Sur le plan logique, cette assimilation du travail à une marchandise est obligatoire. C'est une nécessité. D'une part, ceci permet de définir un "prix" pour cette marchandise. D'autre part, de confronter la valeur de cette marchandise à la somme des valeurs d'autres marchandises (les subsistances). Il y a obligatoirement isomorphisme dans l'espace des marchandises et dans celui de la mesure (les prix). L'activité humaine est isomorphe à une marchandise et se mesure en quantité. Elle a un prix.

Marx nous éclaire parfaitement sur l'obligation qu'il y a d'homogénéiser le travail (c'est-à-dire l'activité humaine salariée) à une marchandise. "Il faut donc, écrit-il, que la valeur de la paille et de la toile ne soit ni paille ni toile mais quelque chose qu'elles ont en commun et qui est différent de l'une et de l'autre..."[2]. L'activité humaine, comparée aux autres

marchandises, a quelque chose de commun avec elles. Elle est réductible à une quantité.

Et de préciser dans *salaire, prix et profit* :

"A première vue, il semble que la valeur d'une marchandise soit une chose tout à fait relative et qu'*on ne puisse la fixer sans considérer une marchandise dans ses rapports avec toutes les autres*. Et de fait, quant on parle de valeur, de la valeur d'échange d'une marchandise, nous entendons par là les *quantités proportionnelles suivant lesquelles elle s'échange contre toutes les autres marchandises*" [3].

On ne peut fixer la valeur du travail sans le considérer dans ses rapports avec les autres marchandises et le quantifier.

Ce que Ricardo dit naïvement, Marx en précise le contenu épistémologique. Pour pouvoir parler de la valeur de travail ou de la force de travail, il faut obligatoirement lui donner le statut de marchandise.

Nous allons montrer qu'ou bien le travail humain n'est pas réductible à une quantité et ne peut être isomorphe à une marchandise ou bien, que s'il est marchandise, il sera la seule marchandise et, une fois encore, non réductible.

A première vue, rien n'oblige à considérer le travail comme une marchandise. Bien des sociétés contemporaines nous montrent que le travail (ou la force de travail) sont, non des marchandises, mais des activités salariées qui n'ont pas un prix mais un salaire. Le salaire est versé, non pas en fonction d'une quantité de travail mais de la place de l'individu dans l'organisation socio-politique de la distribution des revenus.

C'est la société bourgeoise européenne qui a considéré l'activité humaine comme marchandise et lui a donné un prix. C'est dans la société bourgeoise que le salaire est considéré comme le prix d'une certaine activité spécifique, le travail-marchandise, apte à la quantification.

L'attitude épistémologique des classiques en devient très claire, il s'agit pour eux de n'être pas plus que les témoins de leur époque. D'où, dans leur démarche scientifique, la prise en compte spontanée de l'idée que le travail est une marchandise, une quantité et non pas une activité irréductible à la quantification.

En agissant de la sorte, ils ne font que *légitimer* par la science ce qui n'est que particulier à la bourgeoisie. Et Marx pousse cette légitimation jusqu'à la perfection.

Considérer le travail comme une non-marchandise l'aurait exclu du champ des valeurs. Dans ce cas, il aurait été difficile de considérer le salaire comme un prix, ou le travail comme une quantité.

Smith, homme perspicace et prudent, nous dit bien "qu'il faut nécessairement que le travail du mari et de la femme puisse leur rapporter quelque chose de plus que ce qui est précisément indispensable pour leur propre subsistance".

Mais comment déterminer ce "plus" ?

A part les enfants, l'éducation, les loisirs, etc..., dans "quelle proportion" sera ce "plus" ? *C'est ce que je ne prendrai pas sur moi de décider*" conclut-il [4]. Refus donc de la quantification et non pas incapacité de décider.

Ricardo va, lui, décider et Marx le suivre. "Le prix naturel est celui qui fournit aux ouvriers, en général, les moyens de subsister et de perpétuer leur espèce sans accroissement ni diminution" [5]. Et Marx : "La valeur de la force de travail est déterminée par la valeur des moyens de subsistance nécessaires pour produire, développer entretenir et perpétuer la force de travail" [6].

C'est clair, net et sans appel.

Le travail est une marchandise. La "quantité" de travail humain est isomorphe à une quantité de subsistances, de choses. Cette marchandise a un prix. La valeur de l'activité est isomorphe à la somme des valeurs de choses.

Ce prix est objectif et répond à une Loi.

Il se détermine comme celui de toutes les autres marchandises. Marx : "Qu'est-ce donc que la valeur de la force de travail ? *Comme celle de toute autre marchandise*, sa valeur est déterminée.. etc..." [7]. L'activité humaine est réduite "scientifiquement" au statut de chose comme toutes les autres choses.

Le salaire est un prix :

L'assimilation du travail (ou de la force de travail) à une marchandise permet donc de réaliser la double opération suivante :

a) lui donner un prix sur un marché. Il existe, en effet, une marchandise (le travail) qui s'offre et se demande sur un marché authentique, le marché du travail. Ce marché détermine le prix courant de cette marchandise, soit par le jeu de l'offre et de la demande (Ricardo), soit par le biais de la confrontation d'une ligue d'offreurs (le prolétariat chez Marx) et d'une ligue de demandeurs (les capitalistes chez Smith et Marx).

Ce prix courant a un nom : le salaire.

Si la définition du prix courant est tout à fait claire chez Ricardo ("le prix courant est le prix que reçoit réellement l'ouvrier d'après le rapport de l'offre et de la demande") et permet de le distinguer du prix naturel (qui "dépend du prix de subsistance"), la distinction n'existe pas chez Marx : valeur, prix de production et prix de marché de la force de travail sont, chez lui, des catégories identiques sur le plan logique.

La force de travail est la seule marchandise chez Marx qui n'accomplit pas les "sauts périlleux" de la transformation de sa valeur en prix de production ni de son prix de production en prix de marché. Nous y reviendrons. Pour le moment, retenons la distinction ricardienne, plus pertinente sur le plan catégoriel, entre prix naturel (ou prix de production) et prix courant (ou prix de marché).

b) Permettre à cette marchandise (le travail) d'être confrontée à d'autres marchandises et à sa valeur d'être mesurée par la valeur de ces autres marchandises. Le prix du travail sera déterminé par le prix des subsistances. *La valeur de l'activité humaine est déterminée par la valeur de choses.*

Si Smith reste, comme toujours prudent et logique avec lui-même, ("il faut, dit-il, de toute nécessité qu'un homme vive de son travail et que son salaire suffise au moins à sa subsistance", P. 92), Ricardo est nettement péremptoire ("le prix naturel dépend donc du prix des subsistances") et Marx pleinement sentencieux (" la valeur de la force de travail est déterminée par la valeur des moyens de subsistances nécessaires pour la produire, développer, entretenir et perpétuer"). Il s'agit bien de *produire* la force de travail mais *elle n'aura pas de prix de production*.

Chez Ricardo et Marx nous constatons que la valeur de cette marchandise (le travail) ne se détermine pas par le biais de la valeur de subsistances produites par cette même marchandise.

On découvre ici une curiosité épistémologique tout à fait stupéfiante :

a) La valeur des choses est déterminée par la quantité de travail humain nécessaire à leur production.

b) La valeur du travail humain est la seule valeur déterminée, non pas par ce travail, mais par une quantité de choses.

C'est proprement ahurissant.

Car, dire que ces choses sont elles-mêmes du travail, c'est tomber dans un cercle vicieux. La valeur du travail se détermine par le travail. La tautologie est évidente : une quantité de travail égale la même quantité de travail.

L'ouvrier incorpore q de travail dans les subsistances. La valeur des subsistances est donc q . La valeur du travail est égale à la valeur des subsistances, donc égale à q . On revient au point de départ $q = q$.

c) La valeur des subsistances n'est connue qu'après qu'elles soient produites. Produites avec du travail. Or le prix du travail est toujours connu avant la production. Donc, pour pouvoir connaître la valeur des subsistances, il faut, au préalable connaître le salaire. On essaie donc de connaître un prix déjà connu.

d) Dire que le prix du travail n'est pas déterminé par la quantité de travail nécessaire à sa production mais par la quantité de subsistances,

c'est le définir comme une quantité de travail égale à la quantité qu'elle peut commander, égale à la quantité de subsistances qu'elle peut acheter. C'est un retour pur et simple à la valeur commandée de Smith.

La valeur d'une marchandise (le travail) est déterminée par celle d'autres marchandises (les subsistances) et non par la quantité de travail direct nécessaire à sa production.

Ordre de l'apparition des variables :

- 1 – Valeur du travail (marché du travail) (embauche).
- 2 – Production des subsistances (effectivité du travail et cristallisation d'une quantité de travail dans les subsistances).
- 3 – Mise des subsistances sur le marché et apparition de la valeur des subsistances (qui ne peuvent être demandées que si les ouvriers disposent déjà d'un salaire déjà connu).
- 4 – Valeur du travail comme valeur des subsistances.

(Fermeture du cercle). D'où les questions :

a) Ou bien la valeur du travail est connue avant celle des subsistances – ce qui est d'ailleurs indispensable pour pouvoir constituer une demande de ces subsistances et un prix de ces subsistances – et alors le problème est résolu avant d'être posé.

b) Ou bien la valeur du travail dépend du prix des subsistances et elle est inconnue avant la formation du prix des subsistances et on se demande comment :

– Sur quelle base l'embauche a été effectuée (embauche préalable à toute production et qui exige un contrat de paiement).

– Comment se forme le prix de ces mêmes subsistances si le salaire est encore inconnu et si aucune demande ne se manifeste, les salaires n'étant pas encore ni connus ni versés.

"Loi générale" de la valeur et salaire :

Marx, par exemple, aura la partie trop facile face à l'ouvrier Weston et se moquant de lui dira que "déterminer la valeur des marchandises par les quantités relatives de travail qui se sont fixées en elles, cela est donc très différent de la méthode tautologique (*sic*) où l'on détermine les valeurs des marchandises par les valeurs du travail, c'est-à-dire par le salaire" [8].

Or, si tautologie il y a, elle est bien chez Marx qui détermine la valeur de la force de travail non pas par "la quantité relative de travail fixée en elle", c'est-à-dire par la quantité de travail qui a servi à la produire (mais qui, justement, *produit* la force de travail ?), mais par la quantité de marchandises qu'elle peut obtenir et produites par cette même force de travail.

Marx, certes, n'est pas à une contradiction près. Mais, dans cette affaire, il est loin de la prudence de Smith dont il soupçonne des

capacités intellectuelles limitées. Or, Marx, lui, va établir une *Loi générale*. Ainsi dit-il, "Voici la Loi générale que nous pouvons établir : les valeurs des marchandises sont en raison directe des temps de travail employés dans leur production (...)" [9].

"Loi générale", applicable donc à la "force de travail".

"Temps de travail employé dans *la production*" de la marchandise.

Or, la valeur de la force de travail, telle que définie chez Marx, n'obéit pas à la "Loi générale" qu'il se fixe lui-même. Elle n'est pas en "*raison directe*" du temps de travail employé dans sa production, mais en raison directe de la quantité de travail incorporée dans la quantité de subsistances que le salaire (inconnu) peut acheter. C'est un peu plus compliqué que la Loi générale, mais ce n'est ni plus ni moins que la théorie de Smith sur la valeur.

La valeur de la force de travail (ou du travail chez Ricardo) n'est ici rien d'autre que la valeur de la quantité de subsistances qu'elle peut obtenir, c'est-à-dire la quantité de travail qu'elle peut commander.

Ce n'est pas une quantité de travail incorporée par un producteur (qui ?) lors d'un procès de production (lequel ?) de la force de travail. On l'a compris dans ces conditions *la force de travail, est ici, la seule marchandise qui se produit elle-même !*

Elle enfreint *toutes* les lois *générales* de la production de marchandises :

1. Sa valeur est inconnue lors de son usage.
2. Sa valeur est déterminée après usage, lors de la formation du prix des subsistances.
3. Sa valeur est déterminée par son propre produit
4. Elle est produite par des choses et non *directement* par travail humain.
5. Elle n'a donc pas de producteur.
6. Il n'y a pas de procès de production de cette marchandise.
7. Elle n'a pas de prix de production.
8. Elle n'a pas de valeur.
9. Elle a seulement un prix de marché.
10. Fondamentalement, toutes les marchandises sont produites par une entité étrangère à elles-mêmes : le travail vivant. Or quel est le travail vivant, étranger à la force de travail, et qui en assure la production ? Le travail domestique en premier lieu et tous les autres travaux assurant la production et la reproduction de cette marchandise (santé, éducation, etc...).

Définir le prix de la force de travail par le marché des subsistances, c'est exclure du champ de l'analyse le travail domestique (et les autres travaux) producteurs de force de travail. C'est conforter la légitimation bourgeoise de la gratuité de ce travail domestique.

Dans son attaque contre les propriétaires fonciers Ricardo les accuse d'entraver l'accumulation du capital industriel en prélevant, par le biais

de la rente foncière, une part indue du profit industriel en imposant des prix de monopole sur le blé, c'est-à-dire sur la subsistance des ouvriers. Il aurait aimé que le prix du blé soit le plus bas possible, et, à la limite, gratuit. Il aurait pu, de la même façon, s'attaquer à la corporation des médecins qui prélèvent une part indue du profit en soignant les ouvriers à des tarifs de monopole. Mais, ni Ricardo ni Marx n'ont songé à s'attaquer au monopole des femmes dans la reproduction de la force de travail. Elles n'ont jamais appliqué de tarif à ce travail. Or si ce travail est gratuit, pourquoi, de la même manière la terre ne le serait-elle pas ? Ou bien la médecine ? Ou bien l'éducation ? L'exclusion du champ des valeurs marchandes de toutes ces activités productrices de force de travail (ou de travail) participe bien de la légitimation ricardienne du profit industriel (ou bourgeois).

Entreprise sur la base d'une "nationalisation" du travail domestique, considéré comme bien public, l'accumulation de capital, par l'obligation qu'elle impose de maximiser le profit industriel, a conduit tout simplement à la nationalisation des activités qui produisent la force de travail (terre, éducation, santé, etc...).

Seul le travail dont usent directement les bourgeois se devra d'être une marchandise. Qu'il soit d'un usage ou d'un autre. Ainsi le statut de la femme change d'un usage à l'autre. Dans l'un (la production de travail en général), elle n'est pas marchandise, dans les autres, elle le sera. Or, le travail général dont usent les bourgeois est le travail d'entreprise. Pour qu'il soit commandé directement, il faut qu'il soit acheté. En réalité, le travail considéré comme marchandise est intrinsèquement lié à la relation hiérarchique patron-employé. *Qu'il ait un prix, un salaire, reflète une domination sociale et non pas une quantité.* La quantification de l'activité humaine sous forme de travail n'est que le moyen de légitimation de cette domination.

Le salaire, une valeur commandée :

Il est facile de railler un homme aussi prudent que Smith en lui reprochant une confusion (qu'il n'a jamais faite) pour reprendre ensuite à son compte, à propos de la force de travail, la conception Smithienne de la valeur.

D'un côté la valeur de la force de travail se détermine selon la *Loi générale* par la quantité de travail directe nécessaire à sa production, de l'autre la valeur de la force de travail se détermine par la quantité de travail contenue dans les subsistances qu'elle peut commander.

Le processus pratique se déroule comme suit :

Si c'est le prix de l'unité de travail, il est connu avant embauche. D'autre part, il représente un *capital* (le capital variable, chez Marx) *avancé* avant toute production.

Autrement, si c'est la somme des prix des subsistances produites *après* l'effectuation du travail et la réalisation du contrat de travail, il n'est plus un capital. C'est la nature même du procès de production qui

se retrouve ainsi remise en cause. Dans le cas où *le salaire se détermine après la production et après la mise des marchandises (subsistances) sur le marché*, il n'y a plus de capital accumulé à l'avance et qui *commande*, en tant qu'argent accumulé, une certaine quantité de travail. La hiérarchie est totalement renversée.

Le capital variable est déterminé alors par la somme des prix des subsistances et ne les détermine plus.

Deux remarques s'imposent :

Quelle que soit l'analyse, il apparaît que :

1. Ou bien le capital variable est avancé et le salaire connu donc avant toute mise de marchandises sur le marché, et, dans ces conditions, la valeur de ce capital variable est égale à la quantité de travail ? Nous sommes alors dans le cadre de la conception smithienne de la valeur.

2. Ou bien le salaire n'est connu qu'après la formation du prix des subsistances sur le marché et alors :

a) Il n'y a plus de marché du travail. Dans ce cas, le travail n'est plus une marchandise comme les autres. Elle n'a pas de marché Son prix est déduit d'autres marchés (ceux des subsistances).

b) Le salaire est égal à la valeur des subsistances qu'il peut commander.

c) Il n'y a plus d'avance de salaire et donc plus de *capital*. Ce capital se forme à posteriori.

Pour maintenir la nature de "capital" de l'avance en salaires, il *faudra donc rendre le salaire indépendant du marché des biens*. Sa valeur ne se déterminera plus comme celle des autres marchandises, sur un marché et sur des critères de quantité. Le salaire sera le résultat de la "lutte de classes". Indépendance donc de la répartition et de la production, d'une part, et, d'autre part, prééminence de la répartition sur la production. La valeur des marchandises, dans ce cas, dépend du montant du capital variable fixé par les conditions de la répartition. Il n'y a plus :

1. De travail - marchandise.
2. De valeur "objective" du travail.
3. De valeur "objective" tout court. Tout dépend de l'action concrète d'hommes subjectifs concrets dans le champ de la "lutte de classes" et de la répartition. On revient une fois encore à Smith qui se refusait de "décider" d'une valeur "objective" du travail.

Le salaire est l'unité monétaire.

Ce salaire se présente donc comme le prix de l'unité de travail ou de force de travail. La valeur des marchandises sera, dans ces conditions, une somme d'unités de travail (ou de force de travail) dont le prix (le salaire) est connu avant embauche.

Parmi ces marchandises, il existe un lot particulier, celui composé des produits consommés par les ouvriers pour assurer leur reproduction. Le prix de ce lot est déterminé sur le marché des produits par la quantité de travail nécessaire à sa production. Ou en termes monétaires, par le prix de cette quantité de travail effectuée [***].

La quantité de travail contenue dans le panier de subsistances (ou le panier du salarié) détermine la valeur de ce panier. Cette quantité de travail est égale à celle effectuée par l'ouvrier pour produire ce panier. Or, chaque unité de travail effectuée a un prix déjà connu, le taux de salaire. (Que cette unité de travail effectuée soit payée ou non ne change rien à l'affaire).

L'essentiel est que son prix soit connu Ceci permet de connaître le prix du panier. Et de déterminer un salaire déjà déterminé (sur le marché, par la lutte de classes, peu importe). Pour utiliser des expressions ramassées, disons que le salaire, défini *ex ante*, se retrouve calculé *ex post* par lui-même à travers la médiation de prix de marchandises calculés eux-mêmes à partir du salaire. Nous retrouvons, commise par Marx cette fois la tautologie qu'il reprochait à Weston.

Dans tout cela on ne sait plus qu'est-ce qu'un prix ? Comment se détermine-t-il ? D'un côté le salaire détermine les prix, de l'autre les prix déterminent le salaire La circularité détruit ici la causalité. En d'autres termes, ce qui devait apparaître comme un enchaînement causal et faire ressortir le pilier de l'édifice se résume à une piètre construction circulaire qui ne peut trouver d'expression que dans un cadre fonctionnel non causal, à savoir constater la corrélation réciproque $s = f(p)$ ou $p = f^{-1}(s)$ sans autre forme de forfanterie.

Dire en même temps que $P_i = f(s)$ et $s = f^{-1}(p_i)$, c'est dire une tautologie (dans un cadre causal). En réalité, la tautologie se résoud en considérant, soit la relation $s = f(p)$ comme fonction à variables interdépendantes, susceptibles donc de corrélation seulement, soit en considérant *le salaire comme l'unité monétaire*, ce qui exclut toute théorie de la valeur et ramène à la question centrale : comment se détermine le prix de l'unité de travail ou de force de travail ? Ce prix est en même temps l'unité de compte de base de tous les autres prix (les marchandises et leur valeur étant considérées comme des sommes d'unités de travail) et le paramètre de toute répartition des revenus.

Nous avons défini la monnaie.

Ceci est, d'ailleurs, très clair chez les classiques (Marx y compris) et leurs épigones contemporains (Sraffa, notamment). L'unité de compte physique et monétaire (de répartition) est l'unité de travail. Sa valeur se définit dans le cadre d'une répartition déterminée par le jeu des forces sociales.

L'accomplissement du modèle classique chez Sraffa montre bien que l'unité de travail est *exclue du champ* des valeurs. On ne peut déterminer la valeur de l'unité de travail comme celle des autres

marchandises. L'unité de travail n'est pas une marchandise malgré les tentatives classiques pour l'y assimiler.

La valeur de l'unité de travail se détermine de façon particulière, par le biais d'une dynamique sociale, irréductible à une Loi générale de détermination du prix des autres marchandises.

Aussi bien chez les classiques que chez Sraffa, l'inexistence d'un procès de production spécifique produisant du travail comme marchandise montre bien, qu'en réalité, le travail n'est pas saisi comme une marchandise banale produite avec une certaine quantité de travail direct et dont le prix se forme en raison directe de cette quantité nécessaire à sa production.

De toute manière, faute de considérer une monnaie ou un numéraire exclu du champ des marchandises, il faut, *obligatoirement*, un équivalent-marchandise (ici le travail) qui s'exclut comme marchandise.

Le travail joue bien ce rôle chez les classiques (moins chez Smith). Ricardo et Marx en font la vraie monnaie. Son prix courant n'est pas déterminé en raison directe de la quantité de travail employée pour le produire mais par la somme des prix de marchandises que lui-même a produites au préalable.

Le travail est cette marchandise dont le prix est exclu du système de formation des prix de production et qui sert d'unité de compte de valeur pour les autres marchandises. Il est exempté du "saut périlleux". Il est monnaie. Il est l'aune, l'étalon de mesure universel. Il n'est plus activité, mais quantité. Il est aliénation. Ricardo et Marx ne font donc que légitimer l'étalonnage quantitatif de l'activité humaine sous forme de quantité de travail, clé universelle de la valeur bourgeoise. En quantifiant l'activité sous forme de travail, on en légitime l'aliénation bourgeoise.

4 - *Travail nécessaire et quantité de travail contenue dans les subsistances.*

Capital constant, capital variable, capital, travail et force du travail.

Chez Marx, la tautologie prend une autre forme. Raisonnant en termes de formes et manifestations (contrairement à Smith, il avait les bases hégéliennes pour cela), il nous présente le salaire comme valeur de la force de travail, équivalent à la quantité nécessaire de travail pour reproduire cette force de travail. La force de travail apparaît immédiatement d'abord comme quantité de travail. Il n'y a plus lieu de la distinguer d'une quantité de travail, d'un travail.

Mais ici nous ne faisons que déceler les manifestations du trouble profond qui agite Marx face à la catégorie du travail. Il s'agit pour lui, tout en légitimant aveuglément la quantification bourgeoise de l'activité existentielle par le biais du travail, d'y échapper par le biais de l'usage de "force de travail". On dira que l'existence est "travail" mais ce qu'achète le bourgeois c'est la "force de travail". Le problème est

comment trouver une catégorie non-légitimatrice de l'aliénation bourgeoise.

Malheureusement la tentative est vaine puisqu'en ramenant l'activité humaine existentielle en tout lieu et tout temps à une quantité de travail, Marx légitime la pratique bourgeoise bâtie précisément sur des quantités de travail, sur l'aliénation du temps de l'existence humaine sous forme de quantité ayant un prix et déterminant tout autre prix.

En assimilant l'activité existentielle à une quantité marchande, Marx brise l'irréductibilité de l'existence à toute quantification marchande et procède d'une légitimation de la vision bourgeoise du monde de son époque : Pouvait-il, lui qui recherchait des lois "objectives" et "générales", abandonner toute idée de détermination du prix de la marchandise-travail conforme à la loi "générale" ? Le travail est marchandise. Il a donc un prix qui se forme comme celui des autres marchandises. Et c'est cette proposition qui est insoutenable. Elle n'a pas de solution. Il faut bien alors considérer le travail comme une non-marchandise dont le prix dépend des forces sociales, de la vie. Et cela, également, est insoutenable. Ce travail doit être une marchandise comme les autres.

Pour homogénéiser la valeur produite par la force de travail en termes de quantités de travail, Marx est contraint en définitive de ramener la force de travail à une quantité de travail celle représentée par le panier de marchandises nécessaires pour la reproduire - D'où la possibilité d'une différence entre travail nécessaire (à la reproduction de la force de travail) et travail total.

Ce travail nécessaire est, en principe, une avance sous forme de capital variable. Il est donné.

1. Quelle est la différence entre force de travail et travail nécessaire ?
2. Si le travail nécessaire est connu d'avance, comment se détermine la valeur du panier de subsistances ?

Il y a là une tautologie insoutenable.

Pour Ricardo, les marchandises sont produites grâce à du travail passé, accumulé sous forme de capital, et du travail présent. Le résultat donne une quantité de travail (la valeur). Bien que l'on ne puisse pas assimiler, en principe, deux grandeurs économiques différemment datées (problème de l'actualisation et de la monnaie), il reste que la mesure de la valeur s'effectue chez Ricardo par le biais d'une seule dimension : la quantité de travail. (Ricardo distingue bien le travail comme activité générique de l'homme de la quantité de travail comme dimension de mesure de la valeur).

L'introduction par Marx de la notion de puissance de travail ou de force de travail, quantité d'énergie et non de vitalité et d'existence, introduit une hétérogénéité dans la mesure de la valeur finale.

Le capital constant est, chez Marx, une quantité de travail accumulée, un donné du passé.

Par contre le capital variable est l'avance opérée pour l'achat de force de travail.

Enfin, la plus-value est une quantité de travail non payée. La valeur finale est une somme de quantités de travail et de force de travail.

Certes, l'usage de la force de travail s'effectue par la réalisation d'un temps de travail. Mais on ne voit pas très bien comment peut se fonder la distinction. Le capitaliste achète-t-il ce temps de travail ou bien une quantité de force de travail ? (Qu'est-ce que la quantité de force de travail ?).

D'autant plus que si l'on considère la force de travail comme une quantité de travail passée (celle qui a été nécessaire à sa reproduction), elle devient quantité de travail au même titre que le capital constant. Dans un cas, la valeur du capital constant est ramenée à la quantité de travail employée pour le produire, dans un autre cas la valeur de la force de travail reste indéterminée : est-elle une quantité de travail (le travail nécessaire) ou une quantité d'énergie (la force de travail) ?

Au niveau de sa valeur, la force de travail est définie comme équivalente de la quantité de travail contenue dans les marchandises nécessaires pour la reproduire. Pour qu'elle ait une mesure en valeur la force de travail doit être une quantité.

L'étrangeté de la force de travail à une quantité de travail est purement arbitraire. Par contre, le capital constant est spontanément assimilé à la quantité de travail employée pour le produire. La logique qui conduit à permettre l'utilisation de la notion de force de travail étrangère à une quantité de travail peut également permettre l'utilisation de la notion de capital constant étranger à toute quantité de travail... Il suffit pour cela d'avancer la notion de capacité de production (ou de "force de capital").

Le traitement logique de la notion de capacité de production serait strictement le même que celui de puissance ou force de travail et instituerait ainsi, et arbitrairement, l'étrangeté du capital, conçu comme capacité, à toute idée de quantité de travail. Et cette capacité, comme la force, aurait une valeur, exprimée en quantités de travail qu'elle produit et nécessaires à sa reproduction, tout en n'étant pas du travail passé.

Je peux dire, par exemple, (comme pour le salaire) : "le prix de la "force de capital" est égal à la quantité de travail contenue dans les marchandises nécessaires à sa reproduction". Dans ces conditions, de la même façon que la "force de travail" n'est pas travail, la "force de capital" n'est pas capital et n'est pas travail.

Si la force de travail est du travail passé (celui qui est nécessaire à la production de subsistances), elle est travail. Comme le capital constant. Et se mesure en temps. Sinon, elle se mesure en calories ou en watts, ou en newtons. Ou encore, elle devient force productive et se mesure à l'aune de la quantité de marchandises qu'elle peut produire.

Dans ces conditions, *elle n'a de valeur que par les valeurs qu'elle produit* et il n'y a plus de distinction entre les forces productives (capacités de production ou force de travail).

Or, pour Marx, si les marchandises sont produites grâce à du travail passé, cristallisé dans le capital, et de la force de travail, qui semble ne cristalliser aucun travail, sinon elle serait travail, leur valeur ne souffre pas d'une telle hétérogénéité.

Celle-ci contraint cependant à s'interroger sur la nature de la force de travail et par là-même de la nature du capital comme capacité de production, force productive, assimilée à du travail cristallisé.

Si nous admettons que la masse salariale est donnée d'avance sous forme de capital variable, une telle proposition incite à repenser le mécanisme d'accumulation présenté dans le livre II du Capital.

Admettons, pour simplifier, que toute la plus-value est réinvestie (ou bien que les capitalistes ont un taux d'épargne donné).

Le schéma de départ de l'accumulation se présente comme suit :

Section I : Production $C_1 + V_1 + p1_1 = m_1$

Section II : Production $C_2 + V_2 + p1_2 = m_2$

La valeur des subsistances (m_2) est *prédéterminée* par la masse salariale ($V_1 + V_2$). Peu importe la façon dont elle est produites L'égalité obligatoire est : $m_2 = V_1 + V_2$. La valeur des marchandises est en raison directe de la masse salariale. C'est la condition de toute production capitaliste.

Bien entendu, cette proposition macro-économique ne préjuge pas de la formation des valeurs des marchandises individuelles.

Si, par contre, nous admettons, qu'inversement, le salaire est la somme des prix des subsistances, alors c'est m_2 qui prédétermine $V_1 + V_2$ (ce que pensait Ricardo en attaquant les propriétaires fonciers et la rente foncière, source d'un prix élevé du blé).

Dans le cas des schémas de Marx, dire que m_2 (le blé) détermine $V_1 + V_2$ (la masse salariale), c'est dire que la section 2, celle qui produit les subsistances, commande (par ses prix) la détermination du capital variable avancé dans la section 1. Dans un état technique donné, c'est-à-dire une composition organique C/V donnée, ce serait donc la section 2 qui définirait la masse de capital que peuvent avancer les capitalistes de la section 1. Dans ce cas, la section 2 commande le rythme de l'accumulation (contrairement, donc, à ce que concluait Marx).

Mais admettons que la valeur du travail (ou de la force de travail) soit le capital variable. Ceci renvoie nécessairement à un marché du travail. Le taux de salaire s'y détermine en raison du nombre d'ouvriers

nécessaires à une production dans le cadre d'un état donné des techniques. Le capitaliste dispose d'une masse de capital qu'il doit, en fonction de la technique, répartir entre C et V, entre machines et matières, d'une part, et salaires, d'autre part.

Le marchandage sur le marché du travail est un marchandage contraint. Il existe un nombre minimum d'ouvriers à engager pour assurer au moins la reproduction du capital. Ce nombre minimum (le coût fixe de la reproduction de capital) correspond au taux de salaire maximum.

Au delà de ce nombre minimum, le salaire descend obligatoirement en dessous du taux maximum et le marchandage consiste à obtenir, pour chaque ouvrier engagé de plus, un taux de salaire qui permette une reproduction élargie du capital et un profit net. Sinon, tout en payant le taux maximum de salaires, le capitaliste modifiera l'état des techniques pour, avec le même nombre d'ouvriers et le même capital variable, obtenir davantage de production.

Si l'offre de travail par les ouvriers fixe un minimum pour le taux de salaire (le panier de subsistances), la demande de travail en fixe le maximum, correspondant à la reproduction simple du capital. A l'intérieur de cette fourchette, tous les taux sont permis et chacun prend ce qu'il peut, en fonction de sa position sociale.

Par ailleurs, quand on admet que la valeur de la masse salariale est capital avancé, il conviendrait d'en conclure que la valeur des marchandises de subsistances est prédéterminée, fixée avant leur production.

Cette proposition, si elle contredit la théorie de la valeur classique, n'en a pas moins une effectivité pratique. Le planificateur soviétique définit, avant tout plan de production, un "fonds de consommation" (le capital variable) qui prédétermine la valeur des marchandises de consommation à produire.

La théorie de Marx nous introduit donc à l'idée de marché centralisé avec prédestination des capitaux et prédétermination des valeurs.

La question de la valeur des marchandises de consommation est alors un faux problème. Elle est connue avant leur production. C'est un capital.

Si cette valeur n'est pas connue et apparaît seulement après la production, alors le capital variable n'est plus une avance connue d'avance et n'est plus capital. Il se détermine après la connaissance de la valeur des marchandises nécessaires à la reproduction de la force de travail.

Or, la connaissance du volume de capital variable est indispensable à celle de la valeur des marchandises.

Marx écrit : $c + v + p1 = m$

La connaissance de v est préalable. Et c'est la seule manière qui lui permet de fonctionner comme capital.

Or, en même temps, il est inconnu puisque son volume dépend de la valeur de la force de travail. c'est-à-dire de la valeur des marchandises employées à la reproduire.

Outre la tautologie qui fait que la valeur de la force de travail connue comme capital variable se détermine par elle-même comme quantité de travail contenue dans des marchandises, il apparaît clairement que *la valeur du capital variable est en réalité la quantité de travail qu'il peut acheter.*

Seule une conception de la valeur commandée peut faire fonctionner la règle de Ricardo ou Marx sur le prix du travail.

En faisant l'impasse sur la nature du travail qui permet de produire et reproduire la force de travail (le procès domestique, le système de santé, etc...), Ricardo, Marx, et même Sraffa, sont contraints soit de s'appuyer sur la conception smithienne de la valeur commandée pour fermer, mais circulairement le modèle, soit de faire du salaire un donné de la répartition. *Il n'est plus alors un prix d'une marchandise.*

Si nous approfondissons l'éclairage nous nous apercevons par exemple, que la quantité marxienne de surtravail est obligatoirement définie à partir de la valeur commandée.

D'une part, la différence travail total moins travail nécessaire exclut toute notion superflue de force de travail. Il y a une quantité de travail effectuée qui se divise non pas en valeur de la force de travail et plus-value (ou survaleur) mais en travail nécessaire et surtravail.

Le recours à la notion de travail nécessaire est ici obligatoire. En n'utilisant que la notion de force de travail – qui est, rappelons-le marchandise – on ne peut fonder conceptuellement la survaleur, ou le surtravail. La différence entre une quantité de travail et une quantité de force de travail n'a aucun sens.

Il ne s'agit pas ici de la force de travail, marchandise banale comme le sucre. On ne verra pas l'utilité de faire du sucre un concept. On dira c'est une marchandise dont la valeur se résoud en quantité de travail. Point.

Or, pour la force de travail, il s'agit, à la fois d'en souligner le caractère marchandise, et le caractère de concept, différent d'une quantité de travail.

On ne dira jamais que la valeur du sucre est déterminée par la quantité de travail contenue dans les marchandises nécessaires pour le reproduire et qu'il a lui même produites. Par contre, pour la force de travail, marchandise comme le sucre, si.

Mais, ce concept, qui permet quelque latitude avec la logique parce qu'il a la force dialectique d'un concept, se ramène tout bêtement à une

quantité de travail. Et qui plus est, celle qu'il produit lui-même et contenue dans les subsistances. Sa valeur se détermine par lui-même.

Or la seule chose à être son propre étalon est l'unité monétaire. Ce qui permet de voir, qu'en réalité, le modèle physique des classiques fonctionne avec une monnaie bien définie : l'unité de travail (ou de salaire).

5 - Circulation et valeur :

Le salaire apparaît alors comme le prix qui résout la contradiction entre un état donné des forces productives et leur usage social. C'est un rapport déterminante Les autres variables du modèle en découlent : quantité de travail utilisée, quantité de capital, quantités produites.

Une fois d'autres marchandises produites, grâce à l'usage de travail (ou de force de travail), chez Ricardo, les marchandises sont produites grâce à du travail passé (capital) et présent. Il peut parler de quantités de travail. Chez Marx, les marchandises sont produites grâce à du travail passé et de la force de travail, hétérogénéité qui contraint à s'interroger sur la nature de la force de travail et donc du capital comme quantité de travail. Leur valeur se déterminera précisément à partir des quantités de travail (ou de force de travail ?) dépensées ou effectuées pour les produire. Or chaque quantité de travail (ou de force de travail) contenue dans une marchandise a déjà un prix. Ce prix, le salaire, est connu avant l'embauche de l'ouvrier dans la production.

Si les quantités de travail (ou de force de travail) déterminent les quantités produites, elles déterminent également une grandeur homogène à ces quantités (la valeur), elle-même quantité de travail.

Remarquons qu'à ce niveau, *il n'y a pas transformation d'une quantité en un prix mais seulement manifestation de la même quantité de travail une première fois dans la production et une deuxième fois sur le marché.* En réalité, il n'y a pas d'autre marché que celui du travail ou de la force de travail.

Sur tous les marchés, il y a seulement manifestation d'une quantité (de travail) qui circule soit sous forme de dépense (en activité, en force) dans la production soit sous forme de marchandises ailleurs (la valeur).

Le seul marché où il y a authentiquement transformation d'une quantité (la population, les forces productives humaines) en un prix (le salaire) est le marché du travail.

Sur le plan de la connaissance, nous pouvons dire que ce qui fait l'essence de ce modèle c'est bien la question du salaire. La question de la valeur apparaît logiquement comme une tautologie.

Production ————— Circulation

Quantité de travail effectuée ————— Quantité de travail réalisée (valeur)

La valeur apparaît dans la circulation (le marché des produits) comme simple déplacement. D'où l'accent mis sur la production comme sphère déterminante.

Elle est manifestation d'une grandeur préalablement déterminée (la quantité de travail) et lui est homogène. Ce n'est pas une dimension hétérogène. Par contre, dans cette même optique classique, le salaire est hétérogène à l'activité humaine, définie comme existence.

La question primordiale est en réalité celle de la transformation d'une donnée ontologique en une donnée monétaire et non pas celle de la manifestation d'une quantité de travail effectuée dans la production en une même quantité de travail (la valeur) réalisée dans la circulation. D'où la nécessaire interrogation (en reprenant l'optique classique) non pas sur la valeur des produits (qui est un problème résolu dans les termes mêmes où il est posé) mais sur le salaire.

6. *Travail domestique, salaire et plus-value :*

Les auteurs classiques définissent donc le salaire à partir du prix des marchandises produites par le travail et qui servent à la reproduire. Cette grandeur que peut commander la quantité de travail effectuée diffère d'une grandeur incorporée lors d'un procès de production du travail.

Le travail est une marchandise mais particulière. Bien que marchandise, le travail a un prix (le salaire) qui ne se forme pas comme les prix des autres marchandises. C'est la seule marchandise qui enfreint les règles de formation de la valeur et des prix. Elle est la seule à ne pas être considérée comme produit d'un travail productif étranger à elle-même. C'est la seule marchandise à s'autoproduire et s'auto-évaluer. Elle se produit par ses propres produits et s'évalue par sa propre quantité.

Elle ne fait pas l'objet d'un processus de production qui mette en oeuvre quelque chose d'étranger à elle. Le sucre est produit par du travail étranger au sucre. Le travail est produit par lui-même, par le biais des substances qu'il produit.

Si, pour Ricardo, il existe un prix naturel (prix de production) du travail et un prix courant (de marché), il n'y a pas, chez Marx, une distinction tranchée entre valeur et prix de travail. (Nous optons pour l'utilisation de la notion unique de travail, la force de travail n'étant, finalement, rien d'autre que du travail). Le salaire (prix de marché) est tout simplement pour Marx la valeur du travail.

Cette identité, outre qu'elle exclut la marchandise travail du "saut périlleux" de la transformation de la valeur en prix de production puis en prix de marché, appelle deux présupposés :

a – le travail est une marchandise qui s'auto-offre toute seule sur le marché. Imaginons le sucre s'offrir à la vente et non pas être offert. Dans le cas du travail, l'offreur de la marchandise est la marchandise elle-même.

Le sucre est produit, est offert et vendu.

Le travail se produit, s'offre tout seul et se vend lui-même.

Cette spécificité du travail ne provient pas de sa nature (la vitalité qui est étrangère à la marchandise) mais de la négation opérée par l'économie politique et touchant la production directe de travail.

Cette marchandise, si nous entrons dans la logique classique, doit bien avoir un producteur et un offreur. Peu importe si ce producteur ne perçoit pas le prix de vente de sa marchandise.

Les producteurs de travail (les personnes assurant les travaux de maternité, éducation, entretien, santé, etc... c'est-à-dire la reproduction biologique et sociale) constituent un vrai secteur de production.

De celui-ci naît une offre de travail qui va être présentée sur le marché.

Si le travail s'auto-produisait, s'auto-offrait et s'auto-vendait, on ne comprendrait plus la segmentation du marché du travail et la diversité des marchandises offertes sur ce marché, diversité en qualification et en quantités

Or, les classiques, et à leur suite Sraffa, omettent délibérément la question de la production du travail, de l'existence d'un secteur producteur de travail dans lequel on peut ranger aussi bien le travail domestique, que le travail de santé, d'éducation, de production agro-alimentaire, etc... ceci permet d'éviter les problèmes suivants :

- nature de l'offreur
- nature de cette marchandise
- prix de production de cette marchandise.

Le produit appelé travail n'a donc pas de prix de production. On égalise purement et simplement son prix de marché (le salaire) avec le prix de marché des subsistances qu'il a produites. Il n'y a pas chez les classiques transformation du prix normal en prix de marché : celui du travail et celui du panier de subsistances. Ceci exclut toute idée d'un marché autonome du travail.

Outre cette conception commune aux classiques, s'ajoute une considération propre au matérialisme historique : si la réalité (la valeur) ne peut être confondue avec sa manifestation phénoménale (le prix de marché), ceci implique, d'une part, *une valeur du travail différente du salaire*, et d'autre part, une valeur qui ne peut se résoudre en somme de prix de subsistance, c'est-à-dire en somme phénoménale.

Pour répondre aux principes de connaissance établis par le matérialisme historique, le salaire (prix de marché) ne devrait être considéré que comme l'expression phénoménale d'une valeur, encore à "dévoiler" par le dévoilement des conditions de production de la marchandise-travail. Ceci conduirait à s'interroger sur la nature du travail domestique, c'est-à-dire à toute cette activité, notamment

féminine, qui assure la production et la reproduction de la marchandise travail.

La négation du travail domestique comme travail productif d'une marchandise a conduit les classiques :

- * A considérer le travail comme une marchandise produite indirectement par elle-même.
- * A ne pas pouvoir lui attribuer de prix normal ou de production.
- * A reléguer l'activité domestique dans le monde souterrain des activités noires et informelles. Si la bourgeoisie nie tout caractère productif de valeur à cette activité, l'économie classique, marxisme compris, ne fait que légitimer une telle situation.

Dévoiler les conditions *directes* de production du travail, c'est banaliser cette marchandise. Si l'on suppose qu'il existe des producteurs de cette marchandise et qui ne perçoivent pas son prix de vente, alors :

– le travail se vend tout seul, (ce ne sont pas ses producteurs qui le vendent), et une fois sortie du procès de production domestique, cette marchandise ne fait que *circuler*.

L'analyse du salaire se banalise dans le cadre d'un échange entre les producteurs domestiques qui offrent du travail et reçoivent en contrepartie d'autres marchandises. Seulement ces producteurs ne perçoivent pas le prix de leur marchandise.

C'est le travailleur produit qui le reçoit en leur lieu et place et leur reverse une partie en nature à ces producteurs ou sous forme de cotisations (sécurité sociale, etc...).

Le travailleur produit apparaît comme le médiateur marchand entre les producteurs domestiques et les autres marchandises.

De même que le capitaliste perçoit à la place des producteurs de marchandises le prix de vente de ces marchandises, le salarié produit par le procès de production domestique perçoit à la place des producteurs domestiques le prix de vente de leur marchandise (le salaire). Le marché du travail devient alors un lieu seulement de *circulation* d'une valeur du travail déjà constituée dans la sphère de production domestique.

En clair, une telle remise en cause contraint à déplacer l'origine de la plus-value vers la sphère domestique.

En effet, si le travail est une marchandise banale, son commerce ne peut être créateur de valeur. Ce serait seulement sa production qui en serait créatrice.

Si nous admettons que le travail est un produit, une marchandise comme les autres, sa production serait assurée par le travail domestique et sa circulation par les salariés. Or, ces salariés n'achètent pas la marchandise qu'ils offrent sur le marché du travail. Ils ne paient pas entièrement le travail domestique producteur et ne lui

donnent en retour que ce qui est nécessaire à sa reproduction. Il y aurait donc une certaine quantité de travail domestique non payé – la différence entre ce que produit le travail domestique et ce qui est nécessaire pour le reproduire – qui circulerait et apparaîtrait comme plus-value au bout de la circulation.

La plus-value non payée au salarié ne serait plus, dans ces conditions, que l'expression phénoménale (apparente) du vrai surtravail créé par le travail domestique et cristallisé dans la marchandise travail qu'il produit. Le capitaliste n'accapare ce surplus qu'à l'issue d'un procès de circulation de la marchandise travail.

Cette proposition permet alors de fonder la valeur comme quantité de travail qui se déplace d'une sphère de production (le procès domestique) à une sphère de réalisation (le marché du travail). Le travail domestique assure la production d'une quantité q de travail. Cette quantité va circuler et se cristalliser dans l'ensemble des marchandises. Chaque marchandise aura une valeur égale à une fraction de q .

De cet ensemble de marchandises, les travailleurs domestiques ne récupèrent qu'une partie, celle destinée à les reproduire. La différence est la plus-value sociale en circulation, objet de la compétition entre *les non-producteurs de travail*.

Il s'agit ici de montrer que pour dévoiler la nature réelle de la plus-value il faut quitter le lieu de sa réalisation pour pénétrer dans le lieu de sa production. Le marché du travail apparaît alors comme le lieu qui assure la circulation d'une marchandise – le travail – et cette circulation ne peut être féconde de plus-value. Bref, le salarié vendrait une marchandise qu'il n'a pas lui-même produite^[***].

Science, légitimation et extérieur

En appliquant donc la logique de fonctionnement de l'analyse classique, on peut toujours, en termes de causalité, reculer l'origine de la cause première. On peut, comme on vient de le montrer, reculer l'origine de la création de tout surplus à la sphère domestique et considérer le reste comme circulation.

En réalité, l'enchaînement causal qui se fonde sur une cause première ne peut jamais avoir de limite. La cause première est toujours arbitraire et n'est première que parce qu'elle légitime une situation sociale fondée. Dire que tel élément constitue la cause première, c'est, à un moment donné, légitimer une position ou un désir de pouvoir. L'économie politique a toujours raisonné par légitimation – exclusion.

Dire que la divinité est à l'origine de la richesse, c'est légitimer le pouvoir des églises et exclure les autres parties. Dire que l'usine est à l'origine de la richesse, c'est légitimer le pouvoir des usiniers et exclure les autres.

Dire que l'origine de la richesse est tel élément, c'est légitimer cet élément dans son pouvoir ou son désir de pouvoir et exclure tous les

autres.

Cette logique de légitimation – exclusion conduit à la recherche et définition d'une cause première de la richesse, seule base légitime de pouvoir. Cette cause première sera, de toute façon, inexplicquée. *Elle clôt le système de légitimation par son extériorité.* Elle sera toujours variable indépendante, mystérieuse, déterminée en dehors du système. Comme quoi, la science elle-même se donne des catégories – l'extérieur – bien commodes à sa propre légitimation.

Toute impuissance d'explication (en réalité tout désir de légitimation) s'appuie finalement sur ce qui est arbitraire et invérifiable : l'extérieur.

La théorie classique et marxiste du salaire montre bien le procédé de légitimation du salaire et de la position sociale des travailleurs (ils produisent tout : les marchandises et eux-mêmes) par exclusion du travail producteur de travail.

Le champ domestique est extérieur à l'analyse. La fertilité féminine est, à l'instar de la fertilité de la terre ou de la valeur du travail intellectuel (médecine, etc...), extérieur à l'explication de l'origine de la richesse.

La productivité du travail domestique, agricole ou intellectuel qui assure la production de travail échappe à toute quantification et doit être exclue de la mesure bourgeoise de l'activité humaine. Incommensurable, cette valeur est tout simplement délégitimée par l'économie classique et marxiste pour être reléguée dans le champ de la redistribution, le champ de la production de richesse étant réservé à l'un des deux éléments fondamentaux du système : les capitalistes ou les ouvriers. Le reste est stérile.

N'arrivant pas à clore son analyse, l'économie classique et marxiste se donne donc un extérieur où la quantité n'est plus explicative, un extérieur qui échappe à la vision bourgeoise du monde (le productivisme).

Mais, l'impossibilité à laquelle se heurte la science économique classique pour établir une détermination quantitative du salaire par les lois "objectives" qu'elle se donne, et qui se veulent indépendantes de tout autre aspect de la vie, montre :

1. Que le travail ne peut être considéré comme une marchandise comme les autres, qu'il n'est pas marchandise.
2. Que la quantification de l'activité humaine est impossible et participe de la légitimation bourgeoise d'un monde constitué des quantités qui se mesurent, se vendent et s'achètent.

Notes

[*] Professeur agrégé à l'Institut des Sciences

[1] Ricardo, principes de l'économie politique et de l'impôt, trad. fr. Flammarion, p. 81.

[2] Marx, Théorie sur la plus-value, tome III, p. 165.

[3] Marx, Salaire, prix et profit, coll. Pléiade, I.500.

[4] Smith, ... Richesse des nations, coll. Idées, p. 93.

[5] Ricardo, Ibid., p. 81.

[6] Marx, Salaire, ... Ibid, p. 511.

[7] Ibid., p. 510

[8] Ibid., p. 503

[9] Ibid., p. 505

[**] Il est essentiel d'attirer l'attention sur la différence entre Ricardo et Marx. Ricardo, en considérant le travail, ne se heurte pas au problème de l'homogénéité travail - force de travail. Chez Marx, par contre, le travail semble superfétatoire. En effet, ce sont les quantités de force de travail qui sont déterminantes, puisque le capital, considéré un peu vite par Marx comme du travail accumulé, est lui-même produit, antérieurement, par une dépense de force de travail.

L'exclusion de la catégorie ricardienne de travail permet alors d'homogénéiser capital constant et capital variable comme "valeur" de la force de travail passée et force de travail présente. Nous y reviendrons ultérieurement.

Notons seulement, pour le moment, qu'on ne peut utiliser simultanément travail et force de travail l'un étant exclusif de l'autre. Certes, chez Marx, cette utilisation simultanée est préjudiciable de toute définition d'une plus-value.

Mais, justement, et c'est là l'objet du texte présenté ici, Marx ne peut, lui aussi, que finir par homogénéiser travail et force de travail en définissant la force de travail comme le produit des quantités de travail contenues dans les subsistances.

[***] Ceci ne traduit pas une contradiction entre hommes et femmes. La femme salariée peut également vendre une marchandise qu'elle n'a pas elle-même produite.