

RICHESSSE SANS VALEUR, VALEUR SANS RICHESSE

Entretien avec André Gorz réalisé par Sonia Montaño et publié dans Cadernos IHV Ideias, n°31, São Paulo, Unisinos, 2005.

Le Brésil à l'exemple de beaucoup d'autres pays, est extrêmement touché par le problème du chômage. Une des solutions les plus répandues et les plus défendues par des gouvernements, des politiciens et des économistes est la reprise de la croissance. Or, vous dites que cela est insuffisant. Pourquoi ?

Il faut d'abord nous demander : de quelle croissance avons-nous besoin ? Qu'est-ce qu'il nous manque que la croissance devrait nous apporter ? Mais ces questions ne sont plus jamais posées. Les économistes, les gouvernements, les hommes d'affaires réclament la croissance en soi, sans jamais en définir la finalité. Le contenu de la croissance n'intéresse pas les décideurs. Ce qui les intéresse c'est l'augmentation du PIB, c'est-à-dire l'augmentation de la quantité d'argent échangé, de la quantité de marchandises échangées et vendues au cours d'une année, quelles que soient ces marchandises. Rien ne garantit que la croissance du PIB augmente la disponibilité des produits dont la population a besoin. Dans les faits, cette croissance répond d'abord à un besoin du capital, non aux besoins de la population. Elle crée souvent plus de pauvres et pas de pauvreté, elle profite souvent à une minorité au détriment de la majorité, elle détériore la qualité de la vie et de l'environnement au lieu de l'améliorer.

Quelles sont les richesses et les ressources qui manquent le plus souvent aux populations ? Une alimentation saine et équilibrée, tout d'abord ; de l'eau potable de bonne qualité ; de l'air pur, de la lumière et de l'espace ; un logement salubre et agréable. Mais l'évolution du PIB ne mesure rien de tout cela. Prenons un exemple : un village creuse un puits et tout le monde peut y puiser son eau. L'eau est un bien commun et le puits, le produit d'un travail commun. Il est la source d'une plus grande richesse de la communauté. Mais il n'augmente pas le PIB, car il ne donne pas lieu à des échanges d'argent : rien n'est acheté ni vendu. Mais si le puits est creusé et approprié par un entrepreneur privé qui demande à chaque villageois de payer l'eau qu'il en tire, le PIB augmentera des redevances encaissées par le propriétaire.

Prenons encore l'exemple des paysans sans terre. Si vous distribuez à 100 000 familles des terres incultes sur lesquelles elles produisent leur subsistance, le PIB ne change pas. Il ne change pas non plus si ces familles se répartissent les tâches d'intérêt général, échangent des produits et des services sur une base mutualiste et coopérative. En revanche, si 100 propriétaires expulsent 100 000 familles de leurs terres et font pousser sur ces terres des cultures commerciales destinées à l'exportation, le PIB augmente du montant de ces exportations et des salaires misérables payés aux ouvriers agricoles. Le PIB ne connaît et ne mesure les richesses que si elles ont la forme de marchandises. Il ne reconnaît comme travail productif que le travail vendu à une entreprise qui en tire un profit ; autrement dit, qui peut revendre avec profit le produit de ce travail. Seul est productif du point de vue du capital le travail qui produit un excédent – une « survaleur » – susceptible d'accroître le capital.

Dans les pays où la grande majorité de la population est pauvre, il y a peu de gens à qui on peut vendre avec profit. Le développement d'une économie marchande, créatrice d'emplois, ne peut être amorcé que s'il existe un pouvoir politique capable d'inscrire ses initiatives et ses impulsions publiques dans une stratégie d'exportations et de développement. Ce pouvoir existait au Japon et en Corée du Sud notamment. Mais il faut rappeler aussi que le développement du capitalisme industriel de ces pays a eu lieu avant la mondialisation néolibérale, avant la révolution micro-informatique, à une époque marquée par la croissance soutenue des économies du Nord. Les marchés des pays riches étaient en expansion, leurs économies importaient de la main-d'œuvre étrangère et les industries japonaise d'abord, coréenne ensuite, pouvaient se faire sans grande difficulté une place sur les marchés européen et nord-américain, à condition de bien choisir leur stratégie d'industrialisation.

Or, depuis la fin des années 1970, les conditions ont fondamentalement changé. Les exportations vers les pays riches ne peuvent plus être le principal moteur de la croissance des économies du Sud, et cela pour un ensemble de raisons. Tout d'abord, les marchés du Nord ne sont plus en forte expansion. Ensuite, la mondialisation néolibérale ne permet plus aux pays dits émergents de protéger leurs industries domestiques et leur agriculture contre la concurrence des pays du Nord. En s'ouvrant à ceux-ci pour attirer des investissements étrangers, ils tombent dans un piège redoutable. Les

importations venues du Nord ruinent des millions de petites entreprises semi-artisanales et créent des industries qui fournissent relativement peu d'emplois et imposent des coûts dits de modernisation très lourds au pays. En effet, l'ère des industries dites de main-d'œuvre tire à sa fin. Les bas salaires des pays du Sud ne suffisent plus à leur assurer des parts de marché. Pratiquement toute production industrielle exige désormais une forte intensité de capital, donc des investissements lourds, et l'amortissement, la rémunération et la continuelle mise à niveau technique du capital fixe pèsent beaucoup plus lourd dans les prix de revient que les coûts de main-d'œuvre.

Cette main-d'œuvre relativement peu importante doit avoir un niveau de productivité très élevé, car c'est de la survaleur qu'elle produit que dépend la rentabilité de l'investissement. Enfin, la compétitivité des industries dépend beaucoup plus fortement que dans le passé d'une très coûteuse infrastructure logistique : des voies de communication, des réseaux de transport, d'énergie et de télécommunications, des administrations et des services publics efficaces, des centres de recherche et de formation, bref, de ce que Marx appelait (en français) les « faux frais » de l'économie, « faux frais » dont le financement doit provenir des prélèvements sur la survaleur produite par l'industrie. Si vous examinez le « miracle chinois », vous constaterez que la Chine ne fait pas exception à cet égard. L'infrastructure logistique et les services sont en retard sur les besoins de l'industrie ; des goulots d'étranglement, en matière d'eau, d'énergie et d'espace, en particulier, freinent ou bloquent la croissance, le chômage augmente de façon dramatique, car l'industrialisation a ruiné les ateliers de production ruraux qui faisaient vivre plus de 100 millions d'ouvriers, et la concentration agraire contraint plus de 100 autres millions à l'exode. Le taux de chômage dans les villes est estimé par le BIT à environ 20% et il tend à augmenter rapidement. Les productions chinoises ne peuvent, en effet, égaler en qualité les productions du Nord que si le recours à la main-d'œuvre abondante et bon marché fait place plus largement à l'informatisation et à l'automatisation, plus économes en travail et en énergie mais à plus forte intensité de capital. En Chine comme en Inde, et en Occident, le modèle de croissance postfordiste enrichit environ 20% de la population mais engendre autour d'enclaves postindustrielles hypermodernes de vastes zones de misère et d'abandon où se développent la criminalité organisée, les guerres entre sectes et religions.

La « croissance » ne permet pas de sortir du piège de la modernisation néolibérale, sauf à définir par des paramètres fondamentalement différents ce qui doit croître, c'est-à-dire à moins de définir une tout autre économie. Le rapport du PNUD sur le « développement humain » a ébauché, en 1996, une redéfinition de ce genre. En ajoutant aux « indicateurs » de richesse habituels, l'état de santé de la population, son espérance de vie, son taux d'alphabétisation, la qualité de l'environnement, le degré de cohésion sociale, l'un des pays les plus pauvres, par son PIB, de la planète : le Kerala, s'est révélé l'un des plus riches.

Je vais essayer de résumer brièvement les raisons de ce paradoxe. Dans une économie où les entreprises cherchent en permanence à s'enlever les unes aux autres des parts de marché, chacune essaie de réduire ses coûts en réduisant la quantité de travail qu'elle emploie : elle cherche à accroître sa productivité. Supposez que, à un moment donné, la productivité ait doublé. Il faut alors moitié moins de travail pour produire un même volume de marchandises. Mais la valeur de ce même volume tendra elle aussi à diminuer de moitié et, à taux d'exploitation constant, le volume du profit tendra à baisser dans la même proportion. Car seul le travail vivant est capable de créer de la valeur ; et surtout, seule la force de travail vivant est capable de créer une valeur plus grande que la sienne propre, c'est-à-dire une survaleur¹. Celle-ci est la source du profit. Pour que le volume du profit ne diminue pas, il faut que, soit l'entreprise, à production constante, ait doublé le taux d'exploitation, soit qu'elle ait réussi, à taux d'exploitation constant, à doubler sa production. En pratique, elle cherche à combiner, selon la conjoncture, l'intensification de l'exploitation et l'augmentation de la production.

La croissance est donc pour le capitalisme une nécessité systémique totalement indépendante de et indifférente à la réalité matérielle de ce qui croît. Elle répond à un besoin du capital. Elle conduit à ce développement paradoxal qui fait que, dans les pays au PIB plus élevé, on vit de plus en plus mal tout en consommant de plus en plus de marchandises.

Sur la base d'un contexte historique (une relecture arendtienne du « travail » chez les Grecs), vous en arrivez à distinguer les catégories « emploi » et « travail ». Quelle est l'importance de cette distinction et quelles en sont les conséquences ?

Le travail, tel que nous l'entendons, n'est pas une catégorie anthropologique. C'est un concept inventé à la fin du XVIIIe siècle. Hannah Arendt rappelle

que, dans la Grèce antique, le travail désignait les activités nécessaires à la vie. Ces activités étaient sans dignité ni noblesse : des nécessités. Travailler, c'était se soumettre à la nécessité et cette soumission vous rendait indigne de participer comme citoyen à la vie publique. Le travail était réservé aux esclaves et aux femmes. Il était considéré comme le contraire de la liberté. Il était confiné dans la sphère privée, domestique. Au XVIII^e siècle, commence à prendre corps une conception différente. Le travail commence à être compris comme une activité qui transforme et domine la nature, non comme une activité qui se soumet seulement à elle. De plus, l'élimination progressive des industries domestiques – en particulier des tisserands – par les manufactures fait apparaître le travail comme une activité sociale, socialement déterminée et divisée. Le capitalisme manufacturier demande une main-d'œuvre qui lui fournisse du travail sans qualification ni qualité, du travail simple, répétitif, que n'importe qui doit pouvoir faire, y compris les enfants. Ainsi naît cette classe sociale sans qualité, le prolétariat, qui fournit du « travail sans plus », du « travail sans phrases ». Chaque prolétaire est réputé échangeable contre tout autre. Le travail prolétarien passe pour totalement impersonnel et indifférencié. Adam Smith y voit la substance commune à toutes les marchandises, une substance quantifiable et mesurable dont la qualité cristallisée dans le produit détermine sa valeur.

Hegel donne, peu de temps après, au travail en soi un sens plus large : il n'est pas la simple dépense d'énergie mais l'activité par laquelle les hommes inscrivent leur esprit dans la matière et, sans d'abord le savoir, transforment et produisent le monde. Entre le travail qui, au sens économique, est une marchandise comme une autre cristallisée dans des marchandises et le travail au sens philosophique qui est extériorisation et objectivation de soi, la contradiction doit finir par devenir évidente. Le travail tel que le comprend le capitalisme est la négation du travail tel que le comprend la philosophie, son aliénation : le capitalisme détermine le travail comme quelque chose d'étranger (alienas) qu'il ne peut être pour et par lui-même. Marx formulait cela de la manière suivante (Travail, salaire et capital, 1849) : d'une part, « le travail est l'activité vitale propre au travailleur, l'expression personnelle de sa vie ».

Mais cette activité vitale, il la vend à un tiers pour s'assurer les moyens nécessaires à son existence si bien que son activité vitale n'est rien que l'unique moyen de subsistance ... Il ne compte pas le travail en tant que tel comme faisant partie de sa vie ; c'est bien plutôt le sacrifice de cette vie. C'est une marchandise qu'il adjuge à un tiers. C'est pourquoi le produit de son activité n'est pas le but de cette activité.

Le but premier de son activité est de « gagner sa vie », de gagner un salaire. C'est par le salaire qui le rémunère que le travail s'inscrit comme activité sociale dans le tissu des échanges sociaux de marchandises qui structurent la société, et que le travailleur est reconnu comme travailleur social appartenant à cette société.

Mais l'aspect le plus important, du point de vue de la société, celui qui justifie qu'on parle de société capitaliste, est encore ailleurs : le travail traité comme une marchandise, l'emploi, rend le travail structurellement homogène au capital. De même que le but déterminant du capital n'est pas le produit que l'entreprise met sur le marché mais le profit que sa vente permettra de réaliser, de même, le but déterminant du salarié n'est pas ce qu'il produit mais le salaire que son activité productive lui rapporte. Travail et capital sont fondamentalement complices par leur antagonisme pour autant que « gagner de l'argent » est leur but déterminant. Aux yeux du capital, la nature de la production importe moins que sa rentabilité ; aux yeux du travailleur, elle importe moins que les emplois qu'elle crée et les salaires qu'elle distribue. Pour l'un et pour l'autre, ce qui est produit importe peu, pourvu que cela rapporte. L'un et l'autre sont consciemment ou non au service de la valorisation du capital. C'est pourquoi le mouvement ouvrier et le syndicalisme ne sont anticapitalistes que pour autant qu'ils mettent en question non seulement le niveau des salaires et les conditions de travail, mais les finalités de la production, la forme marchandise du travail qui la réalise.

De quelle manière le travail se situe-t-il à la base de la crise écologique ?

Le travail salarié n'est pas seulement pour le capital le moyen de s'accroître, il est aussi, par ses modalités et son organisation, un moyen de dominer le travailleur. Celui-ci est dépossédé de ses moyens de travail, du but et du produit de son travail, de la possibilité d'en déterminer la nature, la durée, le rythme. Le seul but à sa portée est l'argent du salaire et ce qu'il peut acheter. Le travail marchandise engendre le pur consommateur de marchandises. Le travailleur dominé engendre le consommateur dominé qui ne produit plus rien de ce dont il a besoin. L'ouvrier producteur est remplacé par le travailleur

consommateur. Contraint de vendre tout son temps, de vendre sa vie, il perçoit l'argent comme ce qui peut tout racheter symboliquement. Si l'on ajoute que la durée du travail, les conditions de logement, l'environnement urbain sont autant d'obstacles à l'épanouissement des facultés individuelles et des relations sociales, à la possibilité de jouir du temps de non-travail, on comprend que le travailleur réduit à une marchandise ne rêve que de marchandises.

La domination que le capital exerce sur les travailleurs, en les contraignant à acheter tout ce dont ils ont besoin, se heurte dans un premier temps à leur résistance. Leurs achats portent essentiellement sur des produits de première nécessité, leurs consommations sont commandées par leurs besoins vitaux, leurs salaires leur assurent tout juste la survie. Ils ne peuvent résister à leur exploitation que par des actions et des initiatives collectives et ils s'unissent dans la lutte sur la base des besoins qui leur sont communs. C'est l'époque héroïque du syndicalisme, des coopératives ouvrières et des mutuelles, des cercles de culture ouvrière et de l'unité et de l'appartenance de classe. Les luttes ouvrières, à ce stade, sont menées principalement au nom du droit à la vie, en exigeant un salaire suffisant pour couvrir les besoins des travailleurs et de leurs familles. Cette norme du suffisant est si prégnante que les ouvriers de métier cessent de travailler quand ils ont gagné assez pour vivre à leur habitude, et que les ouvriers payés au rendement ne peuvent être contraints à travailler dix ou douze heures par jour que par une diminution de leur salaire horaire.

Mais à partir de 1920 aux États-Unis et de 1948 en Europe occidentale, les besoins primaires offrent au capitalisme un marché trop étroit pour absorber le volume des marchandises qu'il est capable de produire. L'économie ne peut continuer de croître, les capitaux accumulés ne peuvent être valorisés et les profits ne peuvent être réinvestis que si la production de superflu l'emporte de plus en plus nettement sur la production du nécessaire. Le capitalisme a besoin de consommateurs dont les achats sont motivés de moins en moins par des besoins communs à tous et de plus en plus par des désirs individuels différenciés. Le capitalisme a besoin de produire un nouveau type de consommateur, un nouveau type d'individu : l'individu qui, par ses consommations, par ses achats, veut s'affranchir de la norme commune, se distinguer des autres et s'affirmer « hors du commun ».

L'intérêt économique des capitalistes coïncide merveilleusement avec leur intérêt politique. L'individualisation et la différenciation des consommateurs permettent à la fois d'élargir les débouchés de l'industrie et de miner la cohésion et la conscience de classe des travailleurs. Elles doivent induire chez eux des comportements et des aspirations proches de ceux de la « classe moyenne ». L'un des premiers à avoir méthodiquement recherché cette transformation de la classe ouvrière aura été John Ford.

Dans ses usines, les chaînes de montage exigeaient un travail répétitif, abrutissant, sans dignité, mais les ouvriers ainsi déqualifiés recevaient des salaires enviables. Ce qu'ils perdaient sur le plan de la dignité professionnelle, ils étaient censés le gagner sur le plan de la consommation. La consommation par besoin était en partie au moins remplacée par la « consommation compensatoire ».

La période dite fordiste, qui a duré avec des hauts et des bas de 1948 à 1973, a réussi à combiner la progression des salaires, des prestations sociales, des dépenses publiques et, surtout, de la production et de l'emploi. Le quasi-plein-emploi y reposait sur une croissance de la production plus élevée que l'accroissement de la productivité du travail, c'est-à-dire supérieure à 4 par an. Dans la mesure où elle apportait la sécurité de l'emploi et la sécurité sociale, l'expansion de l'économie était dans l'intérêt immédiat de la classe ouvrière. À l'exception d'une gauche syndicale minoritaire, le mouvement ouvrier ne critiquait pas la nature et l'orientation de cette expansion mais en réclamait plutôt l'accélération. Or, l'expansion soutenue de la production implique, en régime capitaliste, une accélération de la rotation et de l'accumulation du capital. Le capital fixe (investi dans les installations matérielles) doit être rentabilisé et amorti rapidement, afin que les profits puissent être réinvestis dans l'élargissement des moyens de production.

Sous l'angle écologique, l'accélération de la rotation du capital conduit à exclure tout ce qui diminue dans l'immédiat le profit. L'expansion continue de la production industrielle entraîne donc un pillage accéléré des ressources naturelles. Le besoin d'expansion illimitée du capital le conduit à chercher à abolir la nature et les ressources naturelles pour les remplacer par des produits fabriqués, vendus avec profit. Les semences génétiquement modifiées que des firmes géantes s'efforcent d'imposer dans le monde entier offrent un exemple éloquent à ce sujet. Elles visent à abolir tant la reproduction naturelle de certaines espèces végétales que ces espèces

elles-mêmes, la paysannerie et les cultures vivrières, bref, la possibilité pour les hommes de produire eux-mêmes leurs aliments. Les travailleurs et leurs organisations, c'est-à-dire le « travail marchandise », ne sont co-responsables de ce pillage et de cette destruction que dans la mesure où ils défendent l'emploi à tout prix dans le contexte existant et combattent dans ce but tout ce qui diminue dans l'immédiat la croissance économique et la rentabilité financière des investissements. Ce que Marx écrivait il y a cent quarante ans dans le livre premier du Capital est d'une étonnante actualité : « Dans l'agriculture moderne, de même que dans l'industrie des villes, l'accroissement de la productivité et le rendement supérieur du travail s'achètent au prix de la destruction et du tarissement de la force de travail. En outre, chaque progrès de l'agriculture capitaliste est un progrès non seulement dans l'art d'exploiter le travailleur, mais encore dans l'art de dépouiller le sol ; chaque progrès dans l'art d'accroître sa fertilité pour un temps, un progrès dans la ruine de ses sources durables de fertilité. Plus un pays, les États-Unis du Nord de l'Amérique par exemple, se développe sur la base de la grande industrie, plus ce procès de destruction s'accomplit rapidement. La production capitaliste ne développe donc la technique et la combinaison du processus de production sociale qu'en épuisant en même temps les deux sources d'où jaillit toute richesse : la terre et le travailleur. »

Vous avez démontré que, dans notre société, le grand problème actuel n'est plus celui de la production, mais de la distribution. D'où vient ce changement et quelles sont vos propositions pour faire face à ce nouveau défi ? L'indépendance entre le travail et le revenu, idée par vous défendue, pourrait-elle rejoindre ce changement ?

La réponse est assez simple : quand la société produit de plus en plus de richesse avec de moins en moins de travail, comment peut-elle faire dépendre le revenu de chacun de la quantité de travail qu'il fournit ? Cette question est devenue de plus en plus lancinante à la suite du passage au postfordisme. La « révolution informationnelle », qu'on a d'abord appelée « révolution microélectronique », a permis de gigantesques économies de temps de travail dans la production matérielle, la gestion, les communications, le commerce de gros, l'ensemble des activités de bureau. Dans un premier temps (de 1975 à 1985), les gauches syndicale et politique ont tenté d'imposer des politiques de redistribution du travail et des revenus selon la devise : « Travailler moins pour travailler tous, et vivre mieux ». Elles ont échoué et il faut en comprendre la raison. Avec l'informatisation et l'automatisation, le travail a cessé d'être la principale force productive et les salaires ont cessé d'être le principal coût de production. La composition organique du capital (c'est-à-dire le rapport entre capital fixe et capital circulant) a augmenté rapidement. Le capital est devenu le facteur de production prépondérant. La rémunération, la reproduction, l'innovation technique continue du capital fixe matériel demandaient des moyens financiers très supérieurs au coût du travail. Ce dernier est souvent inférieur, actuellement, à 15% du coût total. La répartition entre capital et travail de la « valeur » produite par les entreprises penche de plus en plus fortement en faveur du premier. Celui-ci est de moins en moins enclin à céder aux exigences des organisations ouvrières ou à négocier des compromis avec elles. Son souci premier est que sa prépondérance au sein du procès de production lui permette d'y imposer sa loi. Il cherche, en un mot, le moyen de s'affranchir des législations sociales et des conventions collectives, considérées comme des carcans insupportables dans un contexte où la « compétitivité » sur les marchés mondiaux est l'impératif premier. La mondialisation néolibérale exige que les lois sociales que les sociétés s'étaient données soient abrogées par les lois du marché dont personne ne peut être tenu pour responsable. Tel était d'ailleurs le but tacite dans lequel la mondialisation avait été promue. Elle devait permettre au capital de casser le poids jugé excessif qu'avaient pris les organisations ouvrières durant la période fordiste. Les salariés devaient être contraints de choisir entre la détérioration de leurs conditions de travail et le chômage.

En réalité, la mondialisation a entraîné le chômage et la détérioration des conditions de travail à la fois. L'emploi stable, à plein temps et à plein salaire, est devenu un privilège, réservé, dans les cent plus grandes entreprises nord-américaines, à 10% du personnel. Le travail précaire, discontinu, à temps partiel, à horaires « flexibles » tend à devenir la règle. La « société salariale » est ainsi entrée en crise. L'emploi y avait des fonctions multiples. Il était le principal moyen de répartition de la richesse socialement produite ; il donnait accès à la citoyenneté sociale, c'est-à-dire aux diverses prestations de l'État-providence, prestations financées par la redistribution partielle des revenus du travail et des revenus du capital. Il assurait un certain type d'intégration et d'appartenance à une société fondée sur le travail et la marchandise ; il devait, par principe, être accessible à tous. Le « droit au travail » avait été inscrit dans la plupart des Constitutions comme un droit

politique, de citoyenneté. C'est donc toute la société qui se désintègre avec la précarisation et la « flexibilisation » de l'emploi, avec le démantèlement de l'État-providence, sans qu'aucune autre société ni aucune autre perspective ne prenne encore la place de l'ordre qui s'effondre.

Au contraire, les représentants du capital continuent, avec une cruelle hypocrisie, à vanter les mérites de ce même emploi qu'ils abolissent massivement, accusant les travailleurs de coûter trop cher et les chômeurs d'être des paresseux et des incapables, responsables eux-mêmes de leur chômage. Le patronat exige l'augmentation de la durée hebdomadaire et annuelle du travail en prétendant que « pour vaincre le chômage, il faut travailler plus », gagner moins et retarder l'âge du départ à la retraite. Mais, en même temps, de grandes firmes licencient des salariés âgés de cinquante ans ou plus afin de « rajeunir leur personnel ».

L'éloge des vertus et de l'éthique du travail dans un contexte de chômage croissant et de précarisation de l'emploi s'inscrit dans une stratégie de domination : il faut inciter les travailleurs à se disputer les emplois trop rares, à les accepter à n'importe quelles conditions, à les considérer comme intrinsèquement désirables, et empêcher que travailleurs et chômeurs s'unissent pour exiger un autre partage du travail et de la richesse socialement produite. Partout on invoque les vertus du néolibéralisme nord-américain qui, en allongeant la durée du travail, en diminuant les salaires, en réduisant les impôts des riches et des entreprises, en privatisant les services publics et en amputant drastiquement les indemnités des chômeurs, a obtenu une croissance économique plus forte que la plupart des autres pays du Nord et a réussi à créer un plus grand nombre d'emplois. N'était-ce pas la preuve que la contraction du volume des salaires distribués, l'appauvrissement de la grande masse des citoyens, l'enrichissement spectaculaire des plus riches² ne sont pas des obstacles à la croissance de l'économie, au contraire ?

Eh bien, non. Le secret de la croissance qu'a connue l'économie des États-Unis au cours des années 1990, marquées par une quasi-stagnation de l'économie européenne, réside dans une politique qu'aucun autre pays ne peut se permettre et qui, tôt ou tard, aura des conséquences redoutables. Comme celle des autres pays du Nord, l'économie américaine souffre de l'insuffisance de la demande solvable. Mais elle est seule capable de pallier cette insuffisance en laissant s'accumuler les dettes, c'est-à-dire, pratiquement, en créant de la monnaie. Pour empêcher que la demande solvable ne diminue et que l'économie n'entre en récession, la Banque centrale encourage les ménages à s'endetter auprès de leur banque et à consommer ce qu'elles espèrent gagner dans le futur. C'est l'endettement croissant des ménages des « classes moyennes » qui a été et qui reste le principal moteur de la croissance. À la fin des années 1990, chaque ménage devait en moyenne autant d'argent qu'il espérait en gagner dans les quinze mois à venir. Les ménages dépensaient, en 1999, 350 milliards de dollars de plus qu'ils n'en gagnaient, et cette consommation, qui n'était liée à aucun travail productif, se reflétait dans un déficit de 100, puis en 2005, de 600 milliards de dollars par an de la balance des comptes. Tout se passait comme si les États-Unis empruntaient à l'extérieur ce qu'ils prêtaient à l'intérieur : ils finançaient une dette par d'autres dettes.

En achetant à l'étranger pour 500 milliards de plus qu'ils n'y vendaient, les États-Unis irriguaient le monde de liquidités. Pratiquement tous les pays rivalisaient de zèle pour vendre aux Américains plus que ceux-ci ne leur achetaient, c'est-à-dire pour le « privilège » de travailler pour les consommateurs américains. Loin de jamais songer à réclamer aux États-Unis l'apurement de leurs dettes, les créanciers des États-Unis faisaient tout le contraire : ils retournaient aux États-Unis ce que ceux-ci perdaient en achetant des bons du Trésor américain et des actions à Wall Street. Cet étonnant état de choses ne peut toutefois durer qu'aussi longtemps que la Bourse de Wall Street continue de monter et que le dollar ne baisse pas par rapport aux autres monnaies. Quand Wall Street se mettra à baisser durablement et le dollar à faiblir, le caractère fictif des créances en dollars deviendra manifeste et le système bancaire mondial menacera de s'effondrer comme un château de cartes. Le capitalisme « chemine au bord du gouffre³ ».

Produire et produire plus n'est donc pas un problème. Le problème est de vendre ce qui est produit à des acheteurs capables de le payer. Le problème est la distribution d'une production réalisée avec de moins en moins de travail et qui distribue de moins en moins de moyens de paiement, de manière irrégulière et inégalitaire. Le problème est l'écart qui ne cesse de se creuser entre la capacité de produire et la capacité de vendre avec profit, entre la richesse productible et la forme marchandise, la forme valeur que la richesse doit obligatoirement revêtir pour pouvoir être produite dans le cadre du système économique en vigueur.

La solution du problème ne peut être trouvée ni dans la simple création de moyens de paiement supplémentaires ni dans la création d'une quantité suffisante d'emplois pour occuper et rémunérer toute la population désireuse de « travailler » - soit, à l'échelle mondiale, près du tiers de la population potentiellement active de la planète. Je montrerai tout à l'heure que la solution qui consiste à augmenter le pouvoir d'achat de la population en créant des moyens de paiement supplémentaires répartis sur tous n'est pas applicable dans le cadre du système existant. Mais, au préalable, il faut montrer que la création d'emplois supplémentaires en quantité quasi illimitée telle qu'elle est pratiquée aux États-Unis, en particulier, ne crée pratiquement pas de richesse supplémentaire à l'échelle d'une société, bien qu'elle procure un revenu, généralement faible et irrégulier, à un grand nombre d'actifs.

Tout emploi, en effet, n'est pas « productif » au sens qu'a ce terme dans une économie capitaliste. N'y est « productif » qu'un travail qui valorise - c'est-à-dire accroît - un capital parce que celui qui le fournit ne consomme pas la totalité de la valeur qu'a ce qu'il produit. Or les fameux « gisements d'emplois » grâce auxquels les gouvernements espèrent pouvoir supprimer le chômage sont pour la plupart des emplois improductifs au sens que je viens d'indiquer. C'est le cas en particulier des services aux personnes qui occupent 55% de la population active des États-Unis. Selon Edward Luttwak, ces... 55% de la population active travaillent comme vendeurs/vendeuses, serveurs/serveuses, femmes et d'hommes de ménage, employés de maison, jardiniers, bonnes d'enfants et gardiens d'immeubles et la moitié d'entre eux occupent des emplois précaires à bas salaire, plus d'un quart sont des working poors dont le revenu est inférieur au seuil de pauvreté, même quand ils occupent deux ou trois emplois⁴.

Tout se passe comme si les 20 les plus riches faisaient travailler deux ou trois pauvres à leur service. Or ces emplois ne font pas augmenter la quantité de moyens de paiement en circulation: ils ne créent pas de valeur, ils consomment de la valeur créée par ailleurs. Leur rémunération provient du revenu que leurs clients ont tiré du travail productif, c'est un revenu secondaire, une redistribution secondaire d'une partie des revenus primaires. Ce caractère non créateur de valeur des services aux personnes - je ne parle que de leur valeur au sens économique, non de leur valeur d'usage ou d'agrément - a été parfaitement résumé par un grand patron américain. Discutant la thèse de certains néolibéraux qui prétendaient qu'on allait soutenir la croissance en obligeant les chômeurs, pour gagner leur vie, à vendre des fleurs au coin des rues, à cirer les chaussures des passants ou à vendre des hamburgers, il conclut : « Vous ne pouvez pas faire tourner une économie en vous vendant des hamburgers les uns aux autres. »

Le plus souvent, les emplois de serviteur transforment seulement en prestations rémunérées des services que les gens pourraient échanger sans payer ou des activités qu'ils pourraient aussi bien assumer eux-mêmes. La transformation en emplois de ces activités, en effet, n'économise pas du temps de travail, ne fait pas gagner du temps à l'échelle de la société ; elle redistribue seulement du temps. Le caractère improductif des services achetés et vendus se reflète sur ce plan. Il n'y a pratiquement pas de limite à l'extension de ce genre d'échanges marchands. Dans *World Philosophy* (Paris, 2000), Pierre Lévy envisage de transformer en business tous les échanges sociaux et toutes les relations interpersonnelles : « Sexualité, mariage, procréation, santé, beauté, identité, connaissances, relations, idées..., nous serons constamment occupés à faire toutes sortes de business ... La personne devient une entreprise. Il n'y a pas de famille ni de nation qui tienne. » Les gens passent alors leur temps à se vendre les uns aux autres. Ils sont tous non seulement des marchands mais des marchandises en quête d'acheteurs.

Il faut replacer la revendication d'un revenu d'existence dans ce contexte. Son but n'est pas de perpétuer la société de l'argent et de la marchandise, ni de perpétuer le modèle de consommation dominant des pays dits développés. Son but est, au contraire, de soustraire les chômeurs et précaires à l'obligation de se vendre : de « libérer l'activité de la dictature de l'emploi » « To liberate work from the tyranny of the job », selon la formule de Frithjof Bergmann. Comme le dit un texte de l'une des associations de chômeurs les plus influentes en France, le revenu d'existence doit « nous donner les moyens de déployer des activités infiniment plus enrichissantes que celles auxquelles on veut nous contraindre », des activités qui, épanouissantes pour les individus, créent aussi des richesses intrinsèques qu'aucune entreprise ne peut fabriquer, qu'aucun salaire ne peut acheter, dont aucune monnaie ne peut mesurer la valeur.

Ces richesses intrinsèques sont, par exemple, la qualité du milieu de vie, la qualité de l'éducation, les liens de solidarité, les réseaux d'aide et d'assistance

mutuelle, l'étendue des savoirs communs et des connaissances pratiques, la culture qui se reflète et se développe dans les interactions de la vie quotidienne - toutes choses qui ne peuvent prendre la forme marchandise, qui ne sont échangeables contre rien d'autre, qui n'ont pas de prix mais chacune une valeur intrinsèque. C'est d'elles que dépendent la qualité et le sens de la vie, la qualité d'une société et d'une civilisation. Elles ne peuvent être produites sur commande. Elles ne peuvent être produites que par le mouvement même de la vie et des relations quotidiennes. Leur production demande du temps non mesuré.

Le revenu social inconditionnel est revendiqué pour permettre ces activités libres non prescrites dont dépend l'épanouissement des facultés et des relations humaines. L'éducation, la culture, la pratique des arts, des sports, des jeux, des relations affectives n'ont pas à servir à quelque chose. Ce sont des activités par lesquelles les hommes se produisent pleinement humains et posent leur humanité comme le sens et le but absolu de leur existence. C'est par-dessus le marché seulement qu'elles accroissent aussi la productivité du travail : elles lui permettent de devenir de plus en plus intelligent, inventif, efficace, maître de son organisation collective et de ses conséquences externes, donc économe de temps et de ressources. Le revenu social aura ce résultat à condition de ne pas être assujéti par avance à un enchaînement de tâches prédéterminées, de ne pas être le moyen d'atteindre l'accroissement de la productivité. Au contraire, l'activité productive doit être un des moyens de l'épanouissement humain, non l'inverse. C'est ainsi qu'elle sera le plus économe de ressources, d'énergie et de temps.

Cette conception est évidemment contraire à la conception dominante de la rationalité économique. Elle est vivement combattue par les représentants du capital. Selon eux, les hommes sont avant tout des moyens de production, et leur éducation, leur formation, leur culture doivent être utiles à leurs fonctions productives. L'enseignement, la culture doivent servir à quelque chose, fournir à l'économie des forces de travail adaptées à des tâches prédéterminées.

Les dirigeants d'entreprises avancées savent parfaitement que cette conception instrumentale de la culture est devenue indéfendable et ils le reconnaissent parfois en disant que ce qui compte chez les personnels dont ils ont besoin est la créativité, l'imagination, l'intelligence, la capacité de développer continuellement leurs connaissances. Le temps passé au travail ne mesure plus leur contribution à la production. Ce temps est souvent moindre que le temps qu'ils passent en dehors de leur travail à entretenir leurs capacités cognitives, imaginatives par des activités qui « ne servent à rien », qui sont l'épanouissement humain et qui ne le produisent pleinement qu'à condition de ne pas être assujetties à des impératifs étrangers.

Telle est la contradiction que traverse aujourd'hui un capitalisme qui reconnaît dans « la connaissance », dans le développement des capacités humaines la force productive décisive et qui ne peut disposer de cette force qu'à condition de ne pas l'asservir. Le droit des hommes à exister indépendamment de ce « travail » dont l'économie a de moins en moins besoin est désormais la condition dont dépend le développement d'une économie dite de la connaissance (knowledge economy) qui s'attaque en fait aux fondements de l'économie politique capitaliste. La revendication d'un revenu d'existence découplé du temps de travail et du travail lui-même n'est donc pas une utopie. Au contraire, elle prend acte du fait que le « travail », tel qu'on l'entend depuis deux siècles, n'est plus la force productive principale et que la force productive principale, le savoir vivant, ne peut être mesurée avec les étalons habituels de l'économie ni rémunérée selon le nombre d'heures pendant lesquelles chacun le met en œuvre.

Cela dit, je ne pense pas que le revenu d'existence puisse être introduit graduellement et pacifiquement par une réforme décidée « d'en haut ». Comme l'écrivait Antonella Corsani : « ... il ne doit surtout pas s'inscrire dans une logique redistributive mais dans une logique subversive de dépassement radical de la richesse fondée sur le capital et le travail. » L'idée à elle seule du revenu d'existence marque une rupture. Elle oblige à voir les choses autrement et surtout à voir l'importance des richesses qui ne peuvent pas prendre la forme valeur, c'est-à-dire la forme de l'argent et de la marchandise.

Le revenu d'existence, quand il sera introduit, sera une monnaie différente de celle que nous utilisons aujourd'hui. Elle n'aura pas les mêmes fonctions. Elle ne pourra pas servir à des fins de domination, de puissance. Elle sera créée « d'en bas », portée par une vague de fond, en même temps que des réseaux de coopératives communales d'autoproduction (de « high-tech selfproviding », selon la formule de Bergmann) en réponse à une conjonction des différentes formes de crise que nous sentons monter : crise climatique, crise écologique ; crise de l'énergie et crise monétaire par suite de l'effondrement du système

de crédit. Nous sommes tous des Argentins en puissance. La suite dépend largement des groupes et des mouvements dont les pratiques esquissent les possibilités d'un autre monde et le préparent.

Dans votre dernier livre (L'Immatériel), vous abordez le thème de l'économie de l'immatériel. Selon vous, celle-ci signifie la crise du capitalisme. Pour quelle raison ? Si nous nous dirigeons vers une « économie de connaissances », comment se fait-il que certains biens matériels continuent à avoir tant d'importance, comme c'est le cas, par exemple, pour le pétrole - et que devient l'agriculture, plus particulièrement en ce qui touche aux subsides ?

Les expressions « économie de la connaissance », « société de la connaissance » (knowledge society) circulent depuis trente-cinq ans dans la littérature anglo-saxonne. Elles signifient, d'une part, comme je l'ai déjà remarqué, que le travail, pratiquement tout travail dans tous les types de production, exige du travailleur des capacités imaginatives, communicationnelles, cognitives, etc., bref, l'apport d'un savoir vivant qu'il doit puiser en lui-même. Le travail n'est plus mesurable par le temps seulement qu'on y passe. L'implication personnelle qu'il exige fait qu'il n'y a pratiquement plus d'étalon de mesure universel pour l'évaluer. Sa composante immatérielle revêt une importance plus grande que la dépense d'énergie physique.

Il en va de même pour la valeur marchande des produits. Leur substance matérielle demande de moins en moins de travail, leur coût est faible et leur prix tend donc à baisser. Pour contrer cette tendance à la baisse, les firmes transforment les produits matériels en vecteurs de contenus immatériels, symboliques, affectifs, esthétiques. Ce n'est plus leur valeur pratique qui compte, mais la désirabilité subjective que doivent leur donner l'identité, le prestige, la personnalité qu'ils confèrent à leur propriétaire ou la qualité des connaissances dont ils sont censés être le résultat. Vous avez donc une très importante industrie, celle du marketing et de la publicité, qui ne produit que des symboles, des images, des messages, des styles, des modes, c'est-à-dire les dimensions immatérielles qui feront vendre les marchandises matérielles à un prix élevé et ne cesseront d'innover pour démoder ce qui existe et lancer des nouveautés. C'est là aussi une façon de combattre l'abondance qui fait baisser les prix et de produire de la rareté – le nouveau est toujours rare, au début – qui les fera augmenter. Même les produits d'usage quotidien et les aliments sont commercialisés selon cette méthode : par exemple, les produits laitiers ou les lessives. Le logo des différentes firmes est destiné à conférer à leurs produits une spécificité qui les rend incomparables, non échangeables avec d'autres. Tout comme l'importance de sa composante immatérielle rendait le travail non mesurable selon un étalon universel, l'importance de la composante immatérielle des marchandises les soustrait, temporairement au moins, à la concurrence en les dotant de qualités symboliques qui échappent à la comparaison et à la mesure.

Si vous examinez les productions qui se sont développées le plus depuis vingt ou trente ans, vous constatez là aussi la domination des marchandises immatérielles : notamment de la musique, de l'image (photographie, vidéocaméra, téléviseurs, magnétoscopes puis DVD), de la communication (téléphonie mobile, Internet). Le matériel n'est que le vecteur de l'immatériel, il n'a de valeur d'usage que grâce à ce dernier. C'est principalement la consommation immatérielle qui a permis à l'économie capitaliste de continuer à fonctionner et à croître.

Nous avons donc une situation où les trois catégories fondamentales de l'économie politique : le travail, la valeur et le capital ne sont plus mesurables selon un étalon commun. Il y a une trentaine d'années, le capitalisme a voulu surmonter la crise du régime fordiste en se lançant dans l'économie de la connaissance, c'est-à-dire en capitalisant la connaissance et le savoir vivant. Ce faisant, il s'est créé des problèmes nouveaux qui n'ont pas de solution dans le cadre du système. Car transformer le savoir vivant en « capital humain » n'est pas une mince affaire. Les entreprises sont incapables de produire et d'accumuler du « capital humain » et incapables aussi de s'en assurer durablement le contrôle. L'intelligence vivante, devenue force productive principale, menace toujours d'échapper à leur emprise. Les connaissances formalisées et formalisables, d'autre part, traduisibles en logiciels, sont reproductibles en quantités illimitées pour un coût négligeable. Ce sont donc des biens potentiellement abondants et dont l'abondance fera tendre la valeur d'échange vers zéro. Une vraie économie de la connaissance serait donc une économie de la gratuité et du partage qui traiteraient les connaissances comme un bien commun de l'humanité.

Pour capitaliser et valoriser les connaissances, l'entreprise capitaliste doit les privatiser, rendre rare par appropriation privée et brevetage, ce qui est potentiellement abondant et gratuit. Et cette privatisation et raréfaction ont un coût très élevé, car il faut protéger le monopole temporaire que la

firme acquiert contre des connaissances équivalentes et nouvelles, contre les imitations et réinventions, en verrouillant le marché contre d'éventuels concurrents par des campagnes de marketing et par des innovations qui prennent les éventuels concurrents de vitesse. Les connaissances ne sont pas des marchandises comme les autres, et leur valeur commerciale, monétaire, est toujours une construction artificielle. Les traiter comme du « capital immatériel » et les coter en Bourse, c'est toujours assigner une valeur fictive à ce qui n'a pas de valeur mesurable. Que vaut, par exemple, le capital de Coca Cola, de Nike, de Mc Donald's, toutes firmes qui ne possèdent pas de capital matériel, mais seulement un know how, une organisation commerciale et un nom de marque réputé ? Que vaut même Microsoft ? La réponse dépend essentiellement de l'estimation boursière des rentes de monopole que ces firmes espèrent obtenir. On dit que l'effondrement du Nasdaq en 2001 a appauvri le monde de 4 000 milliards de dollars. Mais ceux-ci n'ont jamais eu qu'une existence fictive. Si l'effondrement des « valeurs immatérielles » a démontré quelque chose, c'est essentiellement la difficulté intrinsèque qu'il y a à vouloir faire fonctionner le capital immatériel, comme un capital et l'économie de la connaissance, comme un capitalisme. L'absence d'étalon de mesure commun à la connaissance, au travail immatériel et au capital, la baisse de la valeur des produits matériels et l'augmentation artificielle de la valeur d'échange de l'immatériel disqualifient les instruments de mesure macroéconomique. La création de richesses ne se laisse plus mesurer en termes monétaires. Les fondements de l'économie politique s'écroulent. C'est en ce sens que l'économie de la connaissance est la crise du capitalisme. Ce n'est pas par hasard que se succèdent depuis quelques années les ouvrages à la fois philosophiques et économiques qui insistent sur la nécessité de redéfinir la richesse. Une autre économie s'ébauche au cœur du capitalisme qui inverse le rapport entre productions de richesses marchandes et production de richesse humaine.

André Gorz

NOTES

¹La survaleur (appelée naguère « plus-value », contraction de l'anglais surplus value) est la valeur de la production qu'un travailleur réalise en sus de ses propres besoins et de ceux de sa famille. Elle est un excédent économique (economical surplus, selon la terminologie de Paul Baren). La proportion de survaleur dans le total de la valeur produite par un travailleur est le taux de survaleur (taux de plus-value), lequel mesure le taux d'exploitation.

²Au cours de la période 1979-1994, 80% des salariés ont subi aux États-Unis des diminutions de leurs revenus tandis que 70% du surcroît de richesse produit, grâce à la croissance, durant cette même période, a été accaparé par 5% des Américains les plus riches.

³Cf Robert Brenner, « New Boom or New Bubble ? », art. cit. Robert Kurz, qui est probablement le meilleur théoricien critique des transformations du capitalisme et de sa crise présente, consacre une importante partie de son dernier livre - Das Weltkapital, Berlin, Tiamat, 2005 - à la fonction vitale que remplissent actuellement les bulles financières. Celles-ci se forment par le gonflement spéculatif d'actifs financiers. La hausse de leurs cours permet aux banques d'accorder des crédits croissants aux emprunteurs et donc de soutenir l'activité économique. La bulle financière est, selon l'expression de Kurz, « une merveilleuse machine à créer de la monnaie ». Chaque bulle finit tôt ou tard par éclater et provoquer des faillites en chaîne, à moins d'être suivie très rapidement par le gonflement d'une bulle nouvelle et plus grande. La bulle boursière a ainsi été suivie par la bulle Internet et l'éclatement de celle-ci par l'actuelle bulle immobilière, « la plus grande de tous les temps », selon The Economist. En trois ans, elle a fait augmenter la valeur boursière de l'immobilier de 20 à 60 trillions de dollars. Nul ne peut prédire la suite. Plus une bulle est grande, plus son éclatement menace de produire l'effondrement du système bancaire et des monnaies.

⁴Edward Luttwak, Turbo Capitalism, New York, 1999.