

Bernard HOURS
Monique SELIM
(éds)

Solidarités et compétences idéologies et pratiques



< Collection Travail et Mondialisation >

L'Harmattan

Bernard HOURS et Monique SELIM
(eds)

SOLIDARITÉS ET COMPÉTENCES
IDÉOLOGIES ET PRATIQUES

2013

L'Harmattan
5-7, rue de l'École-Polytechnique
75005 Paris
FRANCE

L'Harmattan Hongrie
Hargita u. 3
1026 Budapest
HONGRIE

L'Harmattan Italia
Via Bava, 37
10214 Torino
ITALIE

SOMMAIRE

Monique SELIM — <i>Avant-propos</i>	11

PREMIÈRE PARTIE

LA SOLIDARITÉ : PRESCRIPTIONS ET RÉPARATIONS DU CAPITALISME

Laurent BAZIN, Bernard HOURS, Monique SELIM

<i>Solidarité, travail, globalisation</i>	17

Éric GOBE — <i>Politiques sociales et registres de légitimation d'un État néopatrimonial : le cas tunisien</i>	39

Maristella SVAMPA — <i>Liens sociaux et nouvelles formes de sociabilité : le cas de l'Argentine</i>	55

Roxana ELETA DE FILIPPIS — <i>La réforme du système de retraite en Argentine : historicité, dynamiques institutionnelles et rôle des acteurs</i>	73

Francisco WALKER ERRAZURIZ — <i>Protection sociale, régime de retraite privé par capitalisation individuelle : le cas chilien</i>	87

Jean-Louis ESCUDIER — <i>Analyse économique de la production non marchande des retraités : problèmes de mesure et de prospective</i>	101

Roch YAO GNABÉLI — <i>La reconstruction des solidarités ethniques et familiales dans l'entreprise ivoirienne</i>	121

Eveline BAUMANN — <i>Microfinance et pluralité des normes : réflexions à partir d'expériences ouest-africaines</i>	137

Gérard ALTHABE — <i>Fin de partie solidaire : charité et finance</i>	167

DEUXIÈME PARTIE

LES INVENTIONS DE LA COMPÉTENCE

Alain MOUNIER — <i>Les trois logiques des qualifications ...</i>	175
Michel HUSSON — <i>Le risque de déconstruction du rapport salarial</i>	251
Liêm HOANG-NGOC, — <i>La politique française de l'emploi en régime de croissance financiarisée</i>	263
Emmanuelle PUIGSERVER — <i>Question(s) de compétence(s)</i>	277
Mohamed MEBTOUL — <i>Les transformations du mode de régulation des « compétences » (Algérie)</i>	289
Gabriel KESSLER — <i>Instabilité professionnelle et délit chez les jeunes en Argentine</i>	301
Valeria A. HERNANDEZ — <i>Compétences, science et contexte</i>	317
Christian PONCET — <i>La place des structures dans le processus d'industrialisation des connaissances : les typologies comme produit de l'histoire</i>	335
Michel VERNIÈRES — <i>Compétences, qualifications : des constructions d'acteurs multiples</i>	357

TABLE ALPHABÉTIQUE DES AUTEURS

- Gérard ALTHABE — École des Hautes Études en sciences sociales (EHESS), Paris.
<gerard.althabe@ehess.fr>
- Eveline BAUMANN — Institut de recherche pour le développement (IRD) UR003 Travail et Mondialisation, Paris.
<baumann@bondy.ird.fr>
- Laurent BAZIN — CNRS, Centre lillois d'étude et de recherche en sociologie et en économie (CLERSE). UR003 Travail et mondialisation (IRD).
<lbazin@msh-paris.fr>
- Roxana ELETA DE FILIPPIS — Université du Havre CNRS-CIRTAI.
<vittorio.defilippis@wanadoo.fr>
- Jean-Louis ESCUDIER — Université Montpellier 1 CNRS-LAMETA.
<escudier@lameta.univ-montp1.fr>
- Éric GOBE — Institut de recherches et d'études sur le monde arabe et musulman (IREMAM) Aix-en-Provence.
<gobe@msh.univ-aix.fr>
- Valeria A. HERNANDEZ — Institut de recherche pour le développement (IRD) UR003 Travail et Mondialisation.
<Valeria.Hernandez@bondy.ird.fr>
- Liêm HOANG-NGOC — Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne MATISSE-CNRS, UMR 85 95.
<liem@univ-paris1.fr>
- Bernard HOURS — Institut de recherche pour le développement (IRD) UR003 Travail et Mondialisation.
<Bernard.Hours@bondy.ird.fr>
- Michel HUSSON — Institut de recherches économiques et sociales (IRES) Noisy-le-Grand.
<michel.husson@ires-fr.org> et/ou <hussonet@free.fr>
- Gabriel KESSLER — Universidad Nacional de General Sarmiento, CONICET, Argentine.
<gkessler@dd.com.ar>
- Mohamed MEBTOUL — Université d'Oran Laboratoire de recherche en anthropologie de la santé GRAS
<mebtoul@netcourrier.com>
- Alain MOUNIER — Institut de recherche pour le développement (IRD) UR003 Travail et Mondialisation.
<amounier@isdn.loxinfo.com>
- Christian PONCET — Université de Montpellier I LASER/CREDEN UFR de sciences économiques.
<Poncet@sceco.univ-montp1.fr>

Emmanuelle PUIGSERVER — Ergonome consultante, études et recherches sur les compétences et l'ergologie.

<Emmanuelle.Puigserver-Jourdan@wanadoo.fr>

Monique SELIM — Institut de recherche pour le développement (IRD) UR003 Travail et Mondialisation.

<monique.selim@bondy.ird.fr>

Maristella SVAMPA — Universidad Nacional de General Sarmiento, CONICET, Argentine.

<mtlla@ungs.edu.ar>

Michel VERNIÈRES — MATISSE Université de Paris 1 CNRS.

<Michel.Vernieres@univ-paris1.fr>

Francisco WALKER ERRAZURIZ — Université du Chili.

<fwalker@zeus.facea.uchile.cl>

Roch YAO GNABELI — Université de Cocody-Abidjan, Côte-d'Ivoire.

<gnabeli@ci.refer.org>

AVANT-PROPOS

Monique SELIM

Associer solidarités et compétences dans une même thématique ne va pas de soi et interpelle la réflexion. Ces notions, anciennes mais renouvelées, sont en effet au centre des constructions idéologiques qui accompagnent la globalisation comme généralisation du capitalisme et des échanges marchands ; elles insufflent des contenus et des signifiés à valence positive dans des processus de transformation perçus et élaborés de l'extérieur comme générateurs de phénomènes fortement négatifs, de plus en plus dénoncés par ce qu'il est convenu de dénommer la mouvance « antimondialisation » : fragmentations ethnopolitiques et politico-religieuses débouchant sur conflits, guerres et terrorisme, affaiblissement des États et développement des logiques identitaristes, dérégulation des systèmes publics du travail, de la santé et de la protection sociale, plongées dans des crises globales de nombreux pays (Argentine, Algérie, Afrique, etc.). Ces représentations accusatrices de l'entrée dans un espace-monde dominant les discours descriptifs dans la période actuelle et confèrent aux termes de solidarité et de compétence une connotation imaginairement réparatrice, en mettant l'accent sur la prétendue objectivité des faits qu'elles désigneraient. Ce constat peut être énoncé tout d'abord dans les champs sociaux du travail où la solidarité est censée seconder la prescription de compétence comme support de l'employabilité à la charge de l'individu : la perspective managériale d'une autonomisation de plus en plus grande du travailleur performant à moindre coût se soutient du mythe encouragé d'une solidarité extérieure et organique, indestructible et revigorée par l'externalisation systématique de nombreuses activités de l'entreprise comme, *in fine*, cadre vide

d'accumulation financière. Corollairement, dans les champs politiques, associatifs et religieux la compétence se révèle ambiguë et à double tranchant : elle s'affirme sur des modes mimétiques à ceux de l'emploi mais dans le même moment elle s'efface derrière l'exaltation d'une solidarité essentielle, revalorisante, qui, lorsqu'elle défaille, devrait être recontractualisée d'une façon volontariste.

Ainsi l'accouplement catégoriel solidarité/compétence, se remarque partout et à toutes les échelles et fonctionne comme une sorte de purification et d'exorcisme de mécanismes économiques pensés comme intangibles et apodictiques. Les différents commentaires sur la destruction des tours de New York en 2001 en ont offert le meilleur raccourci et le plus exemplaire, en présentant ces événements comme une image paradigmatique dans le cadre d'un scénario fictif. La solidarité citadine, citoyenne, professionnelle, communautaire, nationale, internationale, a fait l'objet d'une célébration saisissante face à l'agression insaisissable d'un ennemi du dehors non localisable dont la compétence insoupçonnée, voire voilée a suscité l'effroi et fait imaginer sur un mode rituel le passage à un autre monde, à une autre période.

Ces logiques d'investissements idéologiques qui animent les médias s'incruster aussi dans les sciences sociales de manière plus ou moins perceptible pour les chercheurs et leurs lecteurs. Les interactions entre science et idéologie sont en effet permanentes, régissant la production scientifique, ses orientations, ses remaniements et ses innovations. On peut faire l'hypothèse que ces interactions deviennent d'autant plus intenses que, d'une part, les nouvelles technologies de la communication et de l'information se développent, et que, d'autre part, la recherche est de plus en plus contractualisée et soumise à des commandes politiques, au niveau national et international.

Donnons-en quelques exemples et en premier lieu les nouvelles et très nombreuses études approfondies sur la microfinance et le microcrédit dans le cadre d'une sorte de micro-économie interactionniste : elles objectivent la nécessité idéale d'une solidarité compétente, quasi thérapeutique des inégalités. On est au plus loin du modèle initial de la Grameen Bank dans les années 1975 au Bangladesh dans lequel primait, après la lutte de libération et l'indépendance, l'affirmation réformatrice d'une transformation de la société, conférant émancipation, autonomie et qualification à ses éléments les plus faibles, des femmes seules, dans un pays musulman imposant le *purdah* et la séparation des sexes.

Parallèlement, dans un contexte d'évaporation de l'ancienne sociologie du travail fondée sur la reconnaissance d'une dichotomie conflictuelle entre capital et travail, et de son remplacement progressif par

la sociologie des organisations et surtout la sociologie de l'entreprise, obligation est faite de valider un nouveau socle épistémique trouvé dans la compétence, éliminant les analyses antérieures des rapports entre hiérarchie, politique et qualification.

Dans un esprit proche, la hantise d'une fuite incontrôlable des cerveaux due au marché international des compétences sous-tend nombre de travaux sur les diasporas scientifiques et les migrations d'acteurs hautement qualifiés. En regard de ces avancées dans de nouveaux domaines de recherche indubitablement pertinents, jetons un regard critique sur les travaux anthropologiques qui tendraient à inscrire leur marque disciplinaire dans une appréhension plutôt floue des flux et des échanges appréhendés sous l'unique angle de la matrice culturelle, capital dont la pérennité n'est alors jamais remise en cause et dont les débouchés vers de nouvelles expertises se multiplient. Au-delà de ces lignes de continuités fragiles, signalons une forte demande d'études ethnologiques sur les ONG, très significative : ce nouvel objet anthropologique cristallise l'efficacité symbolique de la notion de solidarité dans le cadre de la globalisation et opère une conversion notable vers la conceptualisation d'une compétence solidaire immergée dans un nouveau marché de gestion morale des contraintes économiques.

Une réflexion conjointe et rigoureuse sur solidarité et compétence inviterait donc à considérer avant tout des axes d'articulation entre ces deux pôles majeurs et extrêmes des idéologisations actuelles de la généralisation des rapports capitalistes marchands ; en effet, au plan fantasmatique, la solidarité décline un ensemble de références à l'unité, l'unification, l'unitarisme, l'unanimisme, et donne à penser un corps social euphémisé, communautariste et mû par des dynamiques spontanées, autogénérées, bénévoles et compensatrices dans un retour aux métaphores naturalistes, voire physiocratiques de la société. À l'opposé, les compétences formeraient le tremplin incontestable et objectiviste des nouvelles normes de division et de segmentation, de hiérarchisation et d'exclusion qu'impliquerait la rationalité économique actuelle. L'application de la notion de compétence s'étendrait alors à la qualification psychique des sujets individuels englobant dans un continuum le capital culturel donateur d'aptitudes, *a priori* inamovibles car ethnicisées, des collectivités, des pays et des nations.

Ces deux pôles, compétence/solidarité, apparemment distants dans le raisonnement, se dévoilent donc comme les pivots intimement combinés d'une grammaire de légitimation des hégémonies économiques, politiques et morales dont ils retissent la cohérence sur un mode autant décisif que suggestif.

Face à cette conjoncture où les « mots du pouvoir ¹ » sont de plus en plus encerclants, cet ouvrage vise — à partir d'éclairages économiques, sociologiques et anthropologiques — à revenir tout d'abord sur les rapports sociaux concrets et leur singularité, à les déconstruire et à les retotaliser, dans l'optique d'éclairer la pluralité des logiques en jeu et leur concomitance ; les contradictions y foisonnent d'autant plus que les effets et les implications idéologiques participent à la construction elle-même des rapports sociaux. Les appositions de sens, les dénominations externes et plus généralement tout ce qu'on rassemble derrière l'idée de réflexivité ont pris une dimension centrale dans le monde globalisé actuel. Ces dynamiques de contribution de signifiants exogènes à l'élaboration des significations endogènes s'impriment aussi dans la production scientifique et c'est pourquoi cet ouvrage espère favoriser l'élucidation épistémologique de ce tissu complexe d'interpénétrations constitutives, au-delà des mythologies bricolées et occultantes de la compétence solidaire et de la solidarité compétente.

1. Gilbert RIST (sous la direction de), *Les mots du pouvoir, sens et non-sens de la rhétorique internationale*, Nouveaux cahiers de l'IUED, n° 13, 2002.

PREMIÈRE PARTIE

LA SOLIDARITÉ : PRESCRIPTIONS ET RÉPARATIONS DU CAPITALISME

SOLIDARITÉ, TRAVAIL, GLOBALISATION

Laurent BAZIN, Bernard HOURS, Monique SELIM

Si les termes de protection sociale et de travail désignent des objets relativement précis pour les diverses disciplines des sciences sociales et économiques, la notion de solidarité se révèle plus incertaine et confuse dans ses usages différents. Derrière l'idée de solidarité — fortement idéologique — on repère deux grands ensembles de significations : l'échange, le lien et la cohésion sociale d'un côté, selon une perspective anthropologique et sociologique, le flux et la redistribution de l'autre, dans une logique économique. Catégorie extrêmement large où s'inclut la protection sociale, la solidarité mérite donc d'être problématisée, hors de toute opposition entre des types de société différents.

C'est pourquoi on propose dans un premier temps une brève mise en perspective sur les modes d'appréhension des phénomènes dits de solidarité. L'anthropologie — au sein de laquelle la solidarité ne constitue pas une question identifiée comme autonome parce qu'elle se fonde dans l'analyse des échanges économiques, rituels, sociaux, de la parenté, du pouvoir, etc. — semble de ce point de vue une grille de lecture opératoire.

C'est le développement du salariat dans le cadre de l'industrialisation de l'Occident qui a fait émerger la question sociale, c'est-à-dire la nécessité de la prise en charge par les actifs d'un ensemble d'inactifs, dont ceux aux capacités de travail altérées par les accidents, la maladie, la vieillesse ou la privation d'emploi, ainsi que leurs propres dépendants. Dans cette conjoncture, la solidarité est liée à la reproduction d'une organisation socio-économique donnée, qui est fondée sur la vente d'une force de travail en voie de devenir centrale et d'être extraite des autres composantes des rapports sociaux.

Si le rapport actifs/inactifs se pose pour toute société dans sa viabilité, l'exercice de ce qu'on appellera à tort ou à raison « solidarité » ne peut se mettre en œuvre dans le seul cadre d'une rationalité économique apparente qui concevrait l'acteur à travers une prééminence de sa valeur productive. On en donnera un exemple moins paradoxal qu'il n'y paraît : le *sâti*, soit l'obligation pour les veuves hindoues de suivre dans la mort (par crémation) leur conjoint décédé, est une modalité stricte de la solidarité : la « solidarité » avec le mort domine la solidarité avec les vivants (les enfants) et surtout la solidarité de la société à l'égard de l'individu devenu mineur et gênant. La capacité de travail de la veuve, jugée sans intérêt, est immolée avec elle et la prise en charge des enfants revient au groupe de parenté de leur propriétaire masculin. Cet exemple illustre le fait que le statut hiérarchique des acteurs dicte les formes de solidarité (éventuellement l'élimination radicale de ceux envers lesquels la solidarité serait supposée s'exercer) à partir des valences symboliques que la société sélectionne. À l'inverse du *sâti*, alors que, par exemple, des veuves africaines se voient toujours confiées au frère de leur époux décédé (par le lévirat), la « solidarité » à l'égard des veuves d'ouvriers en France a donné naissance à une part importante de la protection sociale, dans ses formes originelles mutualistes ou du paternalisme patronal.

Cet exemple montre également qu'il serait nécessaire de problématiser l'idée de solidarité à l'aune des rapports de sexe/genre qui sont une forme centrale de hiérarchisation, ce qui suppose également de ne pas prendre comme entité d'une solidarité automatique ni le « ménage », ni la cellule familiale, ni le groupe de parenté restreint ou élargi, traversés par définition par le rapport actifs/inactifs et par l'inégalité, ainsi que l'extraction du travail gratuit et l'exploitation. Plus largement, toute unité sociale arbitrairement définie comme catégorie d'analyse (sociologique, économique, démographique) doit être appréhendée dans l'ensemble des rapports hiérarchiques et statutaires qui la constituent au plan interne et externe. L'organisation de la circulation de biens au sein de groupes « solidaires » extrait de manière générale son sens et sa viabilité économique à la fois de leur agencement interne et d'un enchaînement qui les situe dans l'ensemble articulé que compose toute société.

Solidarité : comptabilité, statuts, dépendances

Un très rapide examen des conceptualisations anthropologiques de l'économie permettra de relire les constructions latentes de la solidarité dans l'histoire de la discipline afin d'en faire ressortir les dimensions essentielles. Cet effort d'explicitation tente de replacer la réflexion

actuelle, concernant les contraintes de la globalisation sur la protection sociale, dans le cadre d'une histoire large des idées et des réalités qu'elles sont censées représenter. Jusqu'à une période relativement récente, l'anthropologie s'est cependant désintéressée des sociétés industrialisées (n'examinant par exemple les sociétés européennes qu'à travers leurs marges rurales ou nomades, et par le biais d'une folklorisation préalable), s'obligeant de la sorte à fonctionner sur une logique binaire, réintroduisant en permanence une rupture entre deux types de sociétés appréhendées dans un jeu de miroirs. Dans le contexte intellectuel longtemps structuré par cette dichotomie aujourd'hui obsolète, les formes d'échange, d'accumulation et de circulation des biens et des richesses au sein des sociétés lointaines ont été conçues en regard et en opposition à l'échange marchand, dans le prisme du don et de la réciprocité, encadré très souvent par les rapports de parenté et les édifices lignagers.

Le travail que Marcel Mauss¹ a consacré au don y trouve à la fois ses sources d'inspiration et ses limites. Les sociétés occidentales y sont considérées sans grandes nuances comme des sociétés où la circulation marchande a remplacé toute autre forme d'échange et est supposée miner une cohésion sociale dont le seul espoir de sauvegarde résiderait (la conjoncture est celle des années vingt) dans un retour à la charité des riches et dans les prémisses de la protection sociale, l'une et l'autre devant réimplanter les principes du don « gratuit » et de la solidarité.

La globalisation économique, dans les réactions et les résistances conscientes ou inconscientes qu'elle suscite, ravive aujourd'hui très fortement cette dichotomie, redonnant à la « solidarité » et à la gratuité une valeur d'emblème. Il en résulte, autant dans le sens commun que dans nombre de prémisses scientifiques, la permanence d'une mythification du don par référence au marché. Le don est appréhendé alors soit comme une gratuité absolue, soit comme une forme rationnelle d'attente de bénéfice : dans ces deux cas, il est perçu comme un échange supposant l'égalité des partenaires. Rappelons cependant que le don implique la dette, comme le contre-don, et qu'il suppose toujours des positions hiérarchiques à négocier, affirmer, renverser, transformer ou consolider. C'est donc l'antithèse de la solidarité au sens d'une réciprocité sans intérêt telle qu'on peut l'imaginer dans un monde de la marchandise. L'assistance sociale, comme le développement du don associatif, mettent aujourd'hui en scène avec évidence et insistance cette axiomatique hiérarchique avec une nette tendance, d'une part, à se transnationaliser et, d'autre part, à

1. Marcel MAUSS : « Essai sur le don, Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques » [1923-1924] in Marcel Mauss, *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF, 1950.

circonscrire des groupes, catégories ou communautés cibles. Dans un cas comme dans l'autre, les « exclus » de la globalisation sont ainsi clairement désignés aux yeux de tous.

Dans la littérature anthropologique, le terme de solidarité n'apparaît donc pas comme une notion repérable en tant que telle. Son occurrence doit être recherchée à travers l'examen des systèmes de production différentielle (division du travail) et de répartition/redistribution des ressources ou des richesses qui fondent et se fondent sur les catégories d'acteurs, entendues dans leur sens le plus général. La question des liens que l'organisation de la production et de la circulation des biens entretient avec la définition des groupes sociaux d'une part, avec la distribution de l'autorité et du pouvoir d'un autre côté, avec les registres du symbolique, du sacré et de l'idéologique en troisième lieu, n'apparaît véritablement comme une problématique anthropologique qu'avec le développement progressif d'une anthropologie économique divisée en différents courants, notamment substantivistes (selon la terminologie inaugurée par Karl Polanyi)² ou néomarxistes.

La réflexion engagée par Mauss en constitue un jalon essentiel. Il interprétait le couple don/contre-don en regard d'une triple obligation donner-recevoir-rendre et en soulignait le caractère agonistique. Concluant que cette forme d'échange impliquait « la totalité des institutions sociales », il n'insistait pas, cependant, sur l'institution particulière des divisions et subdivisions internes à chacune des sociétés (clans, tribus, lignages, etc.)³, considérées *de facto* comme des unités sociales solidaires dans l'échange. Celles-ci, dont l'existence même est conditionnée par les rivalités de dons, impliquent néanmoins une « économie politique » interne fondée sur l'extorsion de surplus et la concentration des richesses. C'est sur ce dernier point en particulier que se sont par la suite penchés d'un côté Karl Polanyi et les tenants du substantivisme, et de l'autre l'anthropologie marxiste.

Karl Polanyi entreprend en effet d'examiner et de caractériser plus précisément les différentes formes de l'échange et leurs rapports aux institutions sociales, politiques ou religieuses dans lesquelles elles s'incluent. Il différencie en particulier trois modèles de ce qu'il désigne

2. Un troisième courant, l'anthropologie économique formaliste lancée dès les années 1930 avec R. Firth, se présente comme une extension aux sociétés non capitalistes de l'économie classique, fondée sur la théorie de la rareté et le postulat de l'acteur rationnel maximisant son profit individuel. Par hypothèse, elle laisse peu de place à une problématisation de la solidarité.

3. En particulier à propos du *potlatch* dans le Nord-Ouest américain ou de la *kula* mélanésienne.

comme des formes d'intégration du système économique⁴. Au côté de l'échange (par exemple marchand), la réciprocité implique l'existence de groupes sociaux occupant une position symétrique, tandis que la redistribution se caractérise par des mouvements d'appropriation en direction d'un centre puis de répartition opérée par ce centre : elle suppose donc l'existence préalable d'un centre, qu'il s'agisse de souverains, de prêtres ou encore de chefs de village, de lignage ou de famille, etc. Notons que l'un des rôles classiquement attribués à l'État se voit ainsi réinscrit dans ce dernier modèle. Par ailleurs, la méthode que Polanyi et son équipe se fixent pour identifier les systèmes économiques propres à chaque société — et où s'insèrent les formes de la solidarité — consiste à analyser chacun d'eux comme une combinaison de ces trois modèles : ces combinaisons se produisent parallèlement, à des niveaux et dans des secteurs différents de l'économie, de sorte qu'il est souvent impossible, selon Polanyi, de considérer l'une de ces formes d'intégration comme dominante (ce qui nourrit les polémiques sur le caractère plus ou moins déterminant conféré à l'économique). Un des tournants décisifs dans ce type de méthode de description est que ce ne sont plus les sociétés qui sont classées et ordonnées (à la manière des différentes théories de l'évolution), mais le mode d'existence de l'économie dans les diverses sociétés qui est conçu comme une combinaison résultant de l'encastrement du procès économique dans un ensemble articulé d'institutions. Cette proposition — dont Maurice Godelier a, le plus, tenté de tirer les conséquences, dans une interprétation mêlant le marxisme au structuralisme⁵ — invite à considérer de façon générale tout procès économique, non comme un enchaînement continu d'opérations ayant le profit pour finalité, mais comme la résultante de procès partiels dont la cohérence relève de la logique interne des différentes institutions dans lesquelles ils prennent place.

La lecture de Polanyi, à son tour, a fortement influencé l'anthropologie marxiste, dont les terrains de prédilection étaient africains : elle ouvrait la voie en effet à un examen approfondi des rapports de parenté, considérés triplement sous l'angle de l'organisation de la production, de la consommation et des échanges internes et externes⁶. Si on laisse de côté les débats et les excès concernant la

4. In Karl POLANYI & Conrad ARENSBERG (ed.) : *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*. Paris, Larousse, 1975.

5. Maurice GODELIER : *L'idéal et le matériel*, Paris, Livre de poche, 1982.

6. Jean-Marc GASTELLU : « Mais où sont donc ces unités économiques que nos amis cherchent tant en Afrique ? », *Cahiers ORSTOM, série sciences humaines*, XVII, 1-2, 1981 : 3-11.

recherche d'une détermination par l'économique, soit le postulat d'une causalité unilinéaire, il faut souligner l'attention accordée, par Claude Meillassoux notamment, à la question de la prise en charge des inactifs ou des improductifs (jeunes enfants, vieillards, invalides) par les producteurs (les hommes cadets et les femmes) dans ses essais de modélisation des sociétés paysannes africaines⁷. La « solidarité » unissant les groupes lignagers apparaît comme un système de prestation/redistribution. Détenteurs d'une fonction (économique) de répartition des ressources, les aînés de lignage y puisent leur autorité et s'approprient le produit du travail des cadets et des femmes, les maintenant dans une stricte dépendance. Meillassoux repérait l'origine de cette « solidarité » (que, de son côté, Pierre-Philippe Rey caractérisait comme l'appropriation des producteurs par les aînés de lignage) dans le principe même de l'organisation agricole, qui implique une dette des plus jeunes envers les générations antérieures qui leur fournissent nourriture et semences durant la période où ils sont improductifs (la dette ne s'épuisant jamais puisque les vivants restent débiteurs des ancêtres).

À un second niveau, l'anthropologie marxiste a également ouvert la problématique de l'articulation des modes de production. Elle tentait de montrer qu'à travers le système coercitif d'exploitation du travail mis en place par les régimes coloniaux étaient en jeu les ponctions réalisées par l'ensemble de l'économie capitaliste sur des économies agricoles « traditionnelles ». Les communautés lignagères assumaient en effet en large partie sinon intégralement les prestations de « solidarité » envers les travailleurs recrutés temporairement dans le cadre d'un régime salarial « libre » ou forcé, dont la rétribution ne couvrait en aucune façon le coût de la reproduction de la force de travail (entretien des dépendants et du travailleur lui-même dans les périodes de sa vie où il est improductif). Notons que Claude Meillassoux⁸ réinterprétait sous cet angle l'accumulation primitive du capital et, en résumé, qu'il en faisait un procès continu de prélèvement sur les économies agricoles périphériques (*via* les migrations rurales) nourrissant l'expansion ancienne et contemporaine du capitalisme.

Cette position qui pousse à son terme la comptabilité de l'exploitation de la force de travail, peut apparaître réductrice dans la mesure où elle épure à l'extrême les deux formes économiques dont elle prétend expliquer la mise en connexion. L'éclipse qu'ont subie depuis lors

7. Dès 1960. De Claude MEILLASSOUX, voir *Terrains et théories*, Paris, Anthropos, 1977 ; *Anthropologie économique des Gouro de Côte-d'Ivoire*, Paris, Mouton, 1964 ; *Femmes, greniers et capitaux*, Paris, Maspéro, 1975.

8. Claude MEILLASSOUX, *Femmes, greniers et capitaux*, *op. cit.*

l'anthropologie économique et le marxisme a contribué à occulter largement les questions posées alors. Elles pourraient être estimées désuètes si l'abaissement du « coût du travail » et celui des « charges salariales » n'étaient pas justement l'un des problèmes très sérieusement débattus dans la prise de décision économique et si, en contrepartie, la « solidarité familiale » d'un côté, la « lutte contre la pauvreté » de l'autre, n'étaient pas exaltées comme facteurs d'amortissement des récessions, spécialement dans les pays où n'existe aucun système d'assistance et de protection sociale d'envergure.

En ce qui concerne le Sud principalement, mais aussi tout l'ancien bloc communiste désagré, la faiblesse structurelle des rémunérations issues du salariat, à laquelle s'ajoutent, selon les situations nationales, l'inexistence, le caractère réduit ou la déliquescence des systèmes de protection sociale, donne corps à une interrogation portant sur la « reproduction impossible »⁹, c'est-à-dire la difficulté d'appréhender les modes de subsistance lorsque cette dernière, à l'évidence, n'est pas assurée par les ressources obtenues de l'activité exercée. La multiplication des sources de revenus, et donc des formes d'inclusion dans l'économie, apparaît comme une modalité répandue de réponse des acteurs, bien loin des modèles sociologiques construits à partir des classes ouvrières dans les pays industrialisés occidentaux (cf. les interminables débats sur le secteur informel et ses liens à l'économie « formelle »). Une telle stratégie acquiert plus d'efficacité — mais aussi plus de complexité en ce qui concerne son observation sociologique ou économique — lorsqu'elle ne concerne pas des individus isolés (ou des familles nucléaires) mais des collectifs lignagers, villageois, etc. Ces derniers sont alors intégrés par des liens de solidarité et d'entraide qui impliquent une redéfinition des formes de l'autorité, des positions hiérarchiques et de l'identité, et qui sont affermies par des chaînes de dépendance et d'endettement mais aussi, souvent, par les politiques répressives des États ou encore par des stratégies d'employeurs. Certains faisceaux migratoires internationaux le montrent avec évidence, particulièrement dans les nombreuses régions du monde dont la survie économique dépend largement des flux financiers générés par les émigrants. Les groupes soninké, étudiés par Catherine Quiminal, en offrent un exemple parmi d'autres¹⁰ : les rapports de parenté sont le lieu d'une articulation entre les marges d'une économie salariale en France et une économie villageoise

9. Selon l'expression qu'Alain MORICE a utilisée pour décrire ses problématiques aussi bien en Afrique qu'en Amérique latine.

10. Catherine QUIMINAL : *Gens d'ici, gens d'ailleurs*. Paris, Bourgois, 1991.

agricole de plus en plus déficiente à mesure que le départ des hommes jeunes s'amplifie. La reconstitution de rapports de dépendance et de soumission entre migrants d'une part, le maintien des liens familiaux enjambant la France et le Mali d'autre part, canalisent les flux monétaires. Ceux-ci se réorganisent progressivement autour de la création d'ONG, et empruntent ainsi les formes institutionnelles qui, actuellement, s'avèrent les plus aptes à drainer des ressources supplémentaires¹¹.

Dans le même temps où l'anthropologie économique développait ses thématiques en évacuant la réalité des dynamiques sociales pour se concentrer sur des « modes de production » archétypaux et décontextualisés, les travaux historiques ou sociologiques réalisés sur les régimes de prolétarianisation en Afrique, mais aussi en Amérique latine ou en Asie, mettaient en évidence une complexité bien plus grande. Ils réintégraient le sens des dynamiques sociales et des stratégies individuelles, familiales ou lignagères face à la salarisation et s'attachaient à observer l'intrication des rapports et des flux (monétaires et matériels, mais aussi de dépendants) entre des pôles de parentèle « solidaires », dispersés géographiquement et insérés dans des systèmes productifs et/ou marchands divers. On peut d'ailleurs estimer que l'invention conceptuelle de la notion de réseau — qui a connu au cours des dernières décennies un certain succès, spécialement dans la sociologie économique ou la socio-économie¹² — est née de l'observation de cet enchevêtrement de groupes sociaux plus ou moins « solidaires » au sein desquels les travailleurs migrants construisent leur insertion en milieu urbain¹³.

D'une manière générale, les recherches effectuées en Afrique ont montré l'impossibilité de dégager des relations univoques entre le régime salarial ou capitaliste d'un côté et, de l'autre, les constructions diverses de la parenté ou encore des formes dites informelles du travail ou de l'échange. Loin d'être détruite par l'insertion dans le régime salarial comme le laissait croire jusqu'à une période récente une vision encore empreinte d'évolutionnisme, la « solidarité familiale » s'en nourrit au contraire¹⁴ et s'y reformule¹⁵; il en va souvent de même de nombre

11. Voir aussi Christophe DAUM : *Les associations de Maliens en France*. Paris, Karthala, 1998.

12. Bernard CONVERT : « Le renouveau de la sociologie économique », *Journal des anthropologues*, n° 84, 2001 : « Anthropologie et économie », p. 87-110.

13. Cf. les travaux de Clyde MITCHELL.

14. Michel AGIER, Jean COPANS, Alain MORICE (eds) : *Classes ouvrières d'Afrique noire*, Paris, Karthala, 1987.

15. Laurent BAZIN : *Entreprise, politique, parenté. Une perspective anthropologique sur la Côte-d'Ivoire dans le monde actuel*. Paris, L'Harmattan, 1998 ; « La parenté : miroir

d'activités désignées comme informelles (commerce, artisanat), légales ou illégales, dont certaines sont le creuset de rapports de « patronage », c'est-à-dire d'une protection qui entraîne dépendance et exploitation (par exemple les relations entre un patron et des apprentis qu'il ne paye pas mais dont il prendra en charge l'installation future et une partie de la vie familiale).

De surcroît, l'accent mis aujourd'hui sur le travail des enfants, la vente ou la réduction en esclavage (principalement de femmes et d'enfants) ou encore le servage pour dette dans ses factures multiples, présente avec éclat les glissements fréquents de formes de protection auxquelles s'associent violence et extorsion brutale. Ils contribuent également à démythifier l'idée répandue d'une solidarité familiale infaillible dans les sociétés du Sud. Les travaux de Christian Geffray fournissent quelques exemples de tels régimes de servitude au Brésil¹⁶. Ceux-ci pourraient être estimés éloignés d'une problématique portant sur la protection sociale et la solidarité. Pourtant, il s'agit bien de cas de ce qui est désigné au Brésil comme du paternalisme, c'est-à-dire de rapports de protection. Des paysans sans terre, en quête de moyens de subsistance, contractent une dette envers un patron qui les installe sur ses terres, leur achète l'intégralité de leur production, tout en leur procurant logement, nourriture et marchandises diverses, et en s'insinuant parfois dans leurs rapports familiaux et matrimoniaux. Comme il est fréquent dans les systèmes mafieux, la métaphore familiale du parrain vient enclore ce lien de dépendance dans un champ virtuel de parenté. La captation entière du produit du travail n'est alors réalisée doublement que parce que l'exploitation ne se dévoile pas comme telle et que, le protecteur faisant écran entre son protégé et le marché, la dette s'avère impossible à solder. Toute tentative de sortir de la relation ainsi instituée, par la fuite ou le remboursement, est immédiatement sanctionnée par des violences pouvant aller jusqu'au meurtre.

Les exemples cités, portant sur les Soninké ou la servitude au Brésil, montrent des régimes de solidarité singuliers mais qui l'un et l'autre s'appuient sur des principes très répandus. D'un point de vue théorique, leur analyse s'inspire directement des travaux de Meillassoux, dont ils prolongent la problématique de l'articulation des modes de production.

et enlèvement des hiérarchies en Côte-d'Ivoire », *Journal des anthropologues* n° 77-78, 1999 : « Nouvelles configurations économiques et hiérarchiques », p. 193-215 ; Roch YAO GNABÉLI : « Les funérailles dans les entreprises ivoiriennes », *Journal des anthropologues*, n° 66-67, 1996 : « Anthropologie, entreprise, entrepreneurs », p. 85-95.

16. Christian GEFFRAY : *Chroniques de la servitude en Amazonie brésilienne*. Paris, Karthala, 1995.

Geffray en particulier engageait à voir dans le paternalisme brésilien, dans ses formes extrêmes de servage comme dans les modalités plus usuelles du clientélisme, des procédés de capture de la force de travail se développant à la périphérie du système capitaliste. Il les comparait directement aux modalités du paternalisme patronal européen aux XIX^e et début du XX^e siècles. La généralisation opérée par Geffray apparaît moins intéressante en tant que nouvelle tentative de théorisation du capitalisme, de son expansion et de ses marges que dans la réflexion à laquelle elle convie sur les pivots : formes du travail/formes de l'autorité/formes de protection.

Ces dispositifs du paternalisme patronal du siècle dernier incluaient des systèmes de prestation assurant aux salariés et à leur famille logement, soins médicaux, prise en charge des veuves, voire école et église. Ils associaient parfois des structures d'approvisionnement en marchandises diverses (assurant les employeurs de récupérer une partie au moins des salaires qu'ils versaient). Leur visée était, d'une part, la stabilisation d'une main-d'œuvre difficile à mobiliser ou encline à s'embaucher ailleurs et, d'autre part, la consolidation de l'autorité et de la légitimité d'employeurs cherchant à apparaître sous la figure de bienfaiteurs (adossés à la légitimité religieuse et renversant à leur profit dans l'imaginaire un rapport économique « objectif »).

Des esquisses de la protection sociale française actuelle se sont par exemple formées effectivement dans le Nord de la France sous l'effet de la concurrence que se livraient les firmes minières, sidérurgiques et textiles pour le recrutement de salariés. En ce qui concerne la branche minière, elles allaient donner lieu à un système corporatiste de protection, assurant une clôture relative de l'univers de la mine et une hégémonie totalisante des compagnies manipulant le religieux. Ce régime a survécu et s'est même renforcé lorsque, transformé en statut particulier de travail avec la nationalisation des sociétés charbonnières, il a échappé à celle de la protection sociale.

Plus généralement, la question de la précarité des conditions de vie inhérentes à un système économique dans lequel le travail était devenu une marchandise, a été, en France comme ailleurs, un objet durable d'affrontements. Différentes visions et modalités de la solidarité, insérées elles-mêmes dans des orientations idéologiques, politiques et religieuses, se sont constamment opposées. De façon schématique, trois grands ensembles peuvent être distingués. Une perspective (que l'on peut qualifier de libérale, imposée par la révolution de 1789) assigne à l'individu (postulé isolable des rapports sociaux) une valeur propre liée à son utilité productive et le désignerait comme sans intérêt à partir du

moment où cette utilité n'est pas immédiate, le condamnant alors à une survie hasardeuse. Une seconde optique (appelons-la patronale-paternaliste) privilégie la reproduction de la force de travail dans des conditions précises où sa mobilisation est problématique. Un troisième faisceau de conceptions (issues des mouvements ouvriers, syndicaux et/ou mutualistes) construit sur l'identité des statuts et des conditions de travail, à la fois l'idée et les institutions d'une solidarité qui se décline selon différentes facettes en termes politique, économique ou encore d'appartenance (de classe, de corporation). Les sociétés mutualistes — qui se sont multipliées dans les milieux ouvriers à la fin du XIX^e et jusqu'à la première moitié du XX^e siècle et qui peuvent être considérées comme une autre matrice de la protection sociale française actuelle — s'intégraient dans ce troisième ensemble idéologique. Il faut également rappeler qu'elles se sont concrètement constituées dans des situations particulières, prenant corps dans le tissu des rapports sociaux de travail et de voisinage, eux-mêmes structurés par les confrontations locales politiques, statutaires et religieuses. Autrement dit, la solidarité qu'elles mettaient en œuvre au sein de groupes d'interconnaissance n'est pas née d'une nécessité ou d'une spontanéité, mais dans un climat marqué par la nature conflictuelle des stratifications sociales et l'enjeu politique de la laïcisation. Elles émergeaient alors comme une modalité d'affirmation statutaire et de manifestation d'émancipation et d'égalité face aux employeurs et aux instances publiques et privées de charité autant que vis-à-vis de ceux qu'elles n'incluaient pas.

La coexistence de différentes formes de la solidarité est l'un des moyens par lesquels s'articulent les unes avec les autres des sphères d'appartenance et de dépendance dans le cadre de toute société. Pour poursuivre avec l'exemple de la France, l'histoire de la constitution de la sécurité sociale, au demeurant assez lente, a bien été le produit de conflits portant sur la nature et l'importance relative de ces sphères d'appartenance et de dépendance, avec pour enjeu central la double question des stratifications sociales et de l'allégeance des salariés envers leur employeur (ou leur branche professionnelle, si l'on pense à la période de Vichy, qui a tout juste précédé la création de la sécurité sociale) d'une part, l'État d'autre part, mais aussi le clergé catholique, les organisations syndicales et corporatives, etc. Notons au passage qu'à l'inverse, la question de la dépendance de la famille envers le « chef de ménage » a été, dans un premier temps au moins, radicalement évacuée. La généralisation à l'échelle nationale de la sécurité sociale — c'est-à-dire la constitution de l'État-providence, selon la dénomination usuelle — a incorporé plus profondément la question de la solidarité dans le mode de

légitimation de l'État. Les rapports de prestations et de redistribution (pour reprendre la terminologie de Meillassoux) qui en découlent tendent ainsi à reporter sur l'État, qui en est le garant et l'organisateur, une solidarité (et une dépendance) extériorisée par rapport aux sphères familiales, du travail et de l'entreprise, des cercles mutualistes localisés, etc. Il reste que dans ce cas précis, ce rapport à l'État est médiatisé par le travail et le statut du travail, c'est-à-dire aussi par l'institution de divers régimes particuliers de travail, corporatistes (les mineurs, les fonctionnaires, les enseignants, les paysans, etc.) ou statutaires (les cadres). Cette structure, articulant solidarité, structures de regroupement professionnel et rapport au politique, est aujourd'hui en voie de recomposition sous l'effet de plusieurs tendances contradictoires qui deviennent l'objet de nouveaux conflits. D'un côté, l'étatisation tendancielle de la protection sociale, les tentatives de dissolution des régimes particuliers, l'extension et l'universalisation des dispositifs de protection et d'assistance dégagent l'État des formes antérieures de médiation par le travail et les organisations professionnelles. D'un autre côté, l'importance croissante des systèmes privés d'assurance, de prévoyance ou de fonds de pensions instaure une confrontation individualisée de chacun aux risques de licenciements, de maladie ou de surissement de la vieillesse.

Ce bref parcours anthropologique illustre plusieurs points transversaux de réflexion. Tout d'abord l'évidence que toute pratique systématique de solidarité — en supposant implicitement ou explicitement la construction d'entités sociales dont le déficit requiert une réparation — est en elle-même excluyente à un double niveau. La catégorie cible occulte tous ceux qui n'en relèvent pas. De surcroît, elle est en tant que telle une stigmatisation qui dénomme toujours la dépendance et de façon détournée constitue un ancrage de l'existence de modes d'exploitation particuliers. Ceci interdit toute idéalisation de la solidarité.

À un second niveau, le constat actuel d'une relative universalité des rapports de domination entre genres évolue aujourd'hui vers des formes de recomposition qui — tout en maintenant les axiomes hiérarchiques — dissolvent les anciens modes d'unité familiale autour du mariage et promeuvent des droits ancrés dans la spécification de la fonction d'engendrement et d'éducation-élevage comme fondatrice d'une catégorie défavorisée à réhabiliter. Ces schèmes cognitifs, qui conduisent à de telles actions de « solidarité », méritent d'être réinterrogés à la lumière de l'enfermement et de l'aliénation qu'ils véhiculent. Dans le même moment se joue là une sorte de transfert des précarisations

statutaires — dues aux transformations du marché du travail — vers la sphère familiale qui, au Nord comme au Sud, se fragilise.

En outre, ces questions sur la solidarité se posent avec acuité, en particulier face au développement des migrations internationales, qui s'accompagne d'un essaimage communautaire dans l'ensemble des sociétés industrialisées. Ce phénomène implique à plus ou moins long terme des processus de multiplication des dispositifs différentiels de solidarité répondant à l'éventail des conditions d'exploitation et de segmentation du travail. Les liens de l'ensemble de ces rapports microsociaux — construits sur la dette, l'appartenance et le servage — à l'économie globale reposent la question, sous d'autres formes, de l'articulation des modes de production en jeu dans les configurations contemporaines du capitalisme.

Enfin, dans cette perspective, il convient de reconsidérer l'ampleur actuelle des ONG, comme acteurs de solidarité, dans sa dimension d'alibi globalisé des effets négatifs de la globalisation économique.

ONG : solidarités projectives et acteurs de médiation

Les ONG ont acquis en quelques décennies une extrême visibilité. Leur image initiale d'organisations militantes, spontanées ou alternatives fait place désormais à celle d'organisations techniquement compétentes chargées d'actions financées par des organisations multilatérales. Présentes dans les débats des sociétés nationales, elles prennent aussi la parole sur la scène globale des choix planétaires, économiques, écologiques, politiques. L'analyse de cette évolution historique à travers des périodes ou des étapes identifiables montre que la nature des ONG, leurs fonctions, subissent des transformations liées aux changements des sociétés et des idéologies. Elles s'inscrivent désormais au cœur des médiations entre États et sociétés comme des acteurs idéologiques importants qui participent d'une restructuration des champs politiques antérieurs. Plus précisément, la figure des ONG prend une place importante dans les nouvelles médiations que requiert la globalisation progressive des modèles économiques et moraux occidentaux à l'échelle planétaire.

Nées dans le contexte des décolonisations et ayant pris une part croissante à la conception et à l'application des politiques bilatérales de développement, elles apparaissent d'abord comme des acteurs idéologiques du développementalisme dans ses différentes phases successives, des années soixante jusqu'à la fin du siècle. Elles véhiculent le mythe global d'une solidarité du Nord à l'égard du pauvre Sud, qui se

décline successivement à travers des idéologies différentes, d'abord tiers-mondistes, désormais humanitaires. Les ONG sont des acteurs essentiels dans l'évolution de l'idéologie occidentale du développement. Largement inspirées par l'idéologie tiers-mondiste dans les années soixante-soixante dix, elles ont joué un rôle important dans la formulation et la gestion de la question des rapports Nord-Sud, c'est-à-dire des formes de la domination du Nord sur le Sud et de leur évolution.

À mesure que les politiques de développement échouaient — dans une large mesure — à transformer les sociétés du Sud, elles ont produit des variantes alternatives du modèle initial, ces variantes devenant fréquemment le modèle temporairement expérimenté par les politiques publiques ultérieurement. Cette capacité d'innovation s'est heurtée néanmoins à la limite imposée par la petite taille des projets qui parvenaient rarement à déclencher des dynamiques plus larges. Qu'elles interviennent en dehors des politiques publiques ou qu'elles soient financées par ces mêmes politiques étatiques, l'absence de résultats significatifs, durables et à grande échelle a transformé les décennies successives du développement en une relative déconvenue. Les changements programmés et attendus n'étaient pas réalisés et les politiques de développement, États et ONG confondus, se traduisaient à la fin des années quatre-vingt par un certain échec, dans des contextes devenus néo-coloniaux à force d'aides et de prothèses diverses.

Dans les années quatre-vingt se développe une nouvelle génération d'ONG d'urgence médicale, les plus connues, comme Médecins sans Frontières ou Médecins du Monde, constituant des figures emblématiques de l'action humanitaire, elle-même paradigmatique de l'idéologie actuelle de la solidarité. L'urgence installe une nouvelle temporalité. L'action immédiate veut se substituer au développement comme processus pédagogique. Fortement médiatisées, ces actions apportent des témoignages politiques sur la violence d'État et l'absence de démocratie dans nombre de pays du Sud. Le message démocratique — et largement antiétatique — se situe dans les dernières années de la guerre froide. L'opinion (celle des pays occidentaux essentiellement), prise à témoin par le marketing direct et les médecins, soutient ces actions d'urgence qui revendiquent l'efficacité. Le développement ne fait plus recette face à des commandos humanitaires s'affirmant solidaires, donc apolitiques, bien qu'ils surgissent dans le sillon de l'offensive anti-tiers-mondiste néolibérale de la fondation Libertés sans Frontières (1985). De cet affrontement se dégagent les nouveaux profils des ONG humanitaires d'aujourd'hui qui pansent les blessures de victimes accessibles mais ont

abandonné, comme utopique, l'aspiration à plus de justice dans les rapports Nord-Sud.

Des projets de développement aux opérations humanitaires s'observent deux styles d'intervention, deux types d'aspirations et d'objectifs, deux contextes idéologiques de solidarité (pendant et après la guerre froide), deux types de messages sur les pays du Sud qui marquent des ruptures manifestes dans la signification des pratiques malgré certaines continuités. La principale mutation tient peut-être au changement de position des acteurs, groupes sociaux ou sociétés ciblées : les associations développementalistes s'adressaient à des hommes comme sujets politiques de jeunes États ; trente ans plus tard, c'est l'homme victime qui est l'objet silencieux des soins des organisations humanitaires. Cette évolution invite à se pencher sur la place stratégique et le rôle politique dont les ONG sont aujourd'hui investies dans le débat public tel qu'il se formule dans le cadre de l'émergence, réelle ou conceptuelle, d'une société civile mondiale née de la globalisation, en charge de gérer les déviances, dont la pauvreté serait la principale suivant les dogmes néo-libéraux.

Tandis que les actions de développement s'engageaient dans une moralisation des rapports Nord-Sud, l'humanitaire se réclame d'une moralité internationale fondée sur des droits de l'homme affirmés universels et à ce titre porteur d'une morale globale. Les ONG sont présentes désormais aussi bien dans les débats des sociétés nationales que dans ceux qui portent sur des choix globaux de modèles sociaux, politiques, juridiques. L'interdépendance généralisée produite par la mondialisation du marché et les communications en temps réel réarticule le local et le global et fait de cette articulation une nécessité. Les ONG y tiennent une grande place dans la mesure où elles témoignent et prennent en charge certains problèmes de société hier exclusivement dévolus aux services publics sociaux (drogue, sida, SDF) dans le cadre de normes qui dépassent les frontières des États en se référant à des droits globaux mis en avant par l'action humanitaire proche ou lointaine. Une sorte de délocalisation des normes de solidarité est ainsi réalisée par les ONG qui amènent les citoyens à se penser dans un cadre international global. Productrices de références globales, comme les organisations multilatérales, telles que la Banque mondiale et l'Union européenne, les ONG sont engagées dans des actions concrètes localisées qui établissent le lien entre ces situations, les acteurs locaux et les normes globales abstraites. Organisations proches du terrain, leur médiation aurait pour vertu et pour fonction de relayer l'émergence de problèmes locaux et de les situer dans un cadre plus large et normatif. Cette capacité de référence

à des normes leur confère un rôle actif dans la divulgation et l'imposition « en douceur » de référents globaux compatibles, voire complémentaires, des « lois du marché » dont l'universalité affirmée exige une morale également universalisée afin d'assurer un emballage éthique pour une exploitation raisonnable et raisonnée. Sous un tel angle, l'action des ONG facilite l'intégration de telles normes par les populations et groupes locaux : elles sont devenues des agences de globalisation morale.

Ces mêmes organisations disposent d'une capacité de contestation par la force des témoignages médiatiques qu'elles diffusent. En dénonçant les situations les plus choquantes incompatibles avec les normes qu'elles promeuvent, elles disposent d'un pouvoir de protestation — souvent utilisé au coup par coup — qui en fait des groupes de pression dotés d'une capacité de contre-pouvoir. Cette double fonction d'intégration et de contestation leur confère une position stratégique dans les enjeux de société qui occupent une part de plus en plus importante du champ politique. Elles tendent à se substituer aux institutions politiques de participation traditionnelle car elles constituent une forme d'expression, d'opinion, de pression, de pétition. Elles favorisent l'émergence de liens infrapolitiques et inaugurent d'autres formes de représentation que celles qui sont issues des urnes.

Ces fonctions d'acteurs de médiation s'exercent dans un contexte de globalisation qui modifie l'autorité des États, la décentralise, ouvrant ainsi aux ONG des champs d'influence nouveaux. En tant qu'institutions de médiation entre des groupes sociaux, des instances politiques et administratives dans les pays du Nord, dans les pays du Sud, entre le Nord et le Sud, les ONG produisent de nouveaux regards sur les formes contemporaines de l'altérité. Celles-ci se construisent moins sur le mode de la rupture que sur des phénomènes d'interpénétration et d'interdépendance qui se globalisent. Les tentatives de contrôle des migrations internationales, dans lesquelles les ONG jouent un rôle important, soulignent l'érosion des référents culturels homogènes, la collusion du proche et du lointain et la réalité de représentations symboliques et idéologiques résultant des reconfigurations actuelles. Elles apparaissent aujourd'hui comme des acteurs essentiels dans la structuration symbolique et réelle du monde global qui s'esquisse.

Des formes fragilisées de protection sociale et de solidarité

Les avancées des organisations internationales (PNUD, OCDE, Banque mondiale, etc.) sur la nécessaire prise en compte du « capital social/humain » dans un monde dominé par la financiarisation, ont suivi

et accompagné la montée de ces thèmes humanitaires de solidarité par la médiation des ONG¹⁷. Ils désignent la part indispensable — et non maudite — du marché¹⁸ dans ses modalités objectives mais aussi symboliques et idéologiques. En d'autres termes, à l'encontre d'un enchantement du spectacle d'une contestation supposée croissante de l'absence de solidarité inhérente aux définitions actuelles de la croissance, il est nécessaire de repenser les logiques d'étayage qui se jouent dans ces édifications toujours à la fois négatives et positives de la pauvreté, remaniant à l'infini le fantasme de l'abondance des pauvres, quelle que soit leur localisation au Nord comme au Sud.

Pour assurer le maintien de sa cohésion, toute société est amenée à sécréter diverses formes de légitimation des inégalités d'accès aux ressources ainsi qu'à gérer la répartition des richesses entre ceux qu'elle définit comme actifs et une solidarité nécessaire à l'égard des situations postulées d'inactivité. La conjoncture actuelle est marquée tout à la fois par un désengagement de l'État de la protection sociale et de la régulation des inégalités et par des processus d'individualisation, de privatisation et de communautarisation de la protection sociale. La question s'avère également problématique au niveau international et les nouveaux modes d'interdépendance économique qui se dessinent sous l'égide de la finance et de la concurrence lui confèrent une acuité singulière.

Une des manifestations concrètes de ces contradictions se traduit par une relative compétition internationale sur les systèmes de protection sociale, qui implique des pressions à la baisse dans les pays du Nord, à la hausse dans les pays du Sud. L'objectif hypothétique serait alors d'atteindre des plus petits communs dénominateurs entre les pays du Nord et du Sud, uniformisés, voire globalisés. Au contraire des pays du Sud, symboles discutables d'une solidarité « spontanée », les pays du Nord sont le lieu d'émergence du modèle de la protection sociale. La globalisation invite à une réévaluation de cette partition binaire ; envisager le retour à une protection sociale généralisée sur le modèle de la période antérieure supposerait une interprétation approfondie de ces nouvelles interpénétrations.

De nouvelles recompositions et élaborations de formes de protection sociale et de solidarité s'inscrivent aujourd'hui entre trois pôles principaux. Au niveau microsocial, les groupes d'appartenance (famille, parenté, voisinage, proximité) sont présumés assumer une prise en charge

17. Bernard HOURS : *L'idéologie humanitaire*, Paris, L'Harmattan, 1998.

18. Laurent BAZIN & Monique SELIM : *Motifs économiques en anthropologie*. Paris, L'Harmattan, 2001 ; voir aussi *Histoire et anthropologie*, n° 22 (2001) : « Mythes et pratiques du marché », Paris, L'Harmattan.

relative de leurs membres selon le point de vue des politiques macroéconomiques. L'observation montre plutôt une démultiplication des tensions et des conflits sous le poids des contraintes objectives. Les solidarités dites de proximité ou de voisinage n'ont pas cette capacité qu'on leur attribue fréquemment de compenser les effets de précarité et de pauvreté résultant des politiques économiques menées.

À un niveau intermédiaire, les acteurs institutionnels locaux (firmes, institutions spécialisées, associations à caractère syndical, politique, religieux ou ethnique, ONG, etc.) semblent en voie d'expansion. Ces organisations sont en train d'acquérir un rôle majeur de compensation, de médiation, de représentation des intérêts de groupes sociaux en situation de marginalité ou d'exclusion par rapport aux logiques de marché.

De leur côté, des acteurs institutionnels transnationaux telles les ONG internationales (qui assurent la formation à la microfinance, la microproduction, la gestion humanitaire des exclus, etc.) et les institutions de lutte contre la pauvreté ont une efficacité idéologique et symbolique aussi remarquable que leurs résultats sont modestes. Porteurs de normes sociales supposées universelles, ces acteurs ne peuvent parvenir à corriger les effets sociaux des politiques économiques. L'ensemble de ces recompositions révèle deux processus opposés : une fragmentation de la solidarité et de la protection sociale qui tendent à se refermer sur des catégories d'acteurs spécifiques à leur initiative (selon les cas, catégories d'origine, de statut, d'emploi, d'appartenance, etc.) ; l'institutionnalisation et l'internationalisation d'acteurs de médiation entre les États et les populations. Ces « organisations du troisième secteur » selon l'expression de Jeremy Rifkin se substitueront-elles progressivement à l'effacement graduel des États-nations comme garants d'une justice sociale minimale dans un cadre national désormais en voie d'éclatement, à tout le moins d'altération ?

Notons que dans chaque société des normes morales et sociales permettent de définir le degré de précarité acceptable et que les institutions chargées de répartir le poids économique de la prise en charge ont aussi à identifier un seuil de tolérance au-delà duquel il y a rupture de la solidarité. Dans le cadre de l'éclatement de la protection sociale et des solidarités, de nouvelles modalités de solidarité sont excluanes en tant que telles.

On peut désigner quatre sphères de formes de solidarité. La protection rapprochée s'appuie sur des rapports de proximité familiale ou de travail aussi bien en milieu rural qu'urbain. Des phénomènes de dépendance et d'interdépendance sont ainsi créés ou observés entre ces acteurs liés par des rapports interpersonnels.

De son côté, l'Etat comme puissance publique est au cœur des systèmes de protection sociale institutionnalisés. Comme garant de l'ordre social, il doit assurer une socialisation et une intégration minimales, en deçà de laquelle l'ordre social est fragilisé. La fragilisation du lien social observée actuellement dans de nombreuses sociétés du Nord et du Sud produit, autant qu'elle résulte, des systèmes privés directement fondés sur une logique financière (assurances, fonds de pension, capitalisation) et l'isolement de consommateurs, acquéreurs ou bénéficiaires de garanties achetées et non plus acquises par leur statut social et politique de citoyens ou membres d'une collectivité. Dans chaque société le passage (programmé ou programmable ?) du contrat social (droit) au contrat commercial permettant d'acquérir des prestations sociales s'opère sur un mode singulier.

La brutalité d'un tel système fondé sur les ressources des individus produit un grand nombre d'exclus condamnés à une précarité gérée par des actions d'assistance privées, dont le développement des ONG offre un exemple actuel. Les bénéficiaires sont réellement ou potentiellement en état de marginalité sociale, économique voire politique. Les actions ne tiennent pas lieu de politique et gèrent les plus exposés. Toutefois, des prises de conscience collectives peuvent naître de ces interventions d'assistance et déboucher sur des revendications politiques de dignité, de droits et de citoyenneté. Les minima sociaux ne résultent pas exclusivement des ressources disponibles mais font intervenir aussi des lectures politiques, éthiques, culturelles de ce qui est acceptable en terme de partage et de socialisation.

Les appartenances religieuses, ethniques résultent plutôt de l'exclusion dont sont victimes certains groupes repérés et désignés par leur origine et de ce fait invités aux risques du repli identitaire. A ce titre, elles ne produisent pas de véritable solidarité positive mais peuvent être l'instrument d'une revendication politique, porteuse d'appartenance mais aussi d'accès à une solidarité élargie. Les questions de migrations internationales aujourd'hui soulignent l'importance des frontières statutaires ou de l'appartenance par rapport à une société dispensatrice de prestations sociales. Le rapport Nord-Sud est en train de devenir une division propre à chaque société entre ceux qui fonctionnent dans le capitalisme marchand et ceux qui sont en dehors, structurellement qualifiés de pauvres.

Dès lors que le développement paraît devenu « lutte contre la pauvreté », son objectif est, modestement, de limiter la visibilité de la misère plus que de la limiter ou de la supprimer. Les principaux acteurs institutionnels (FMI, Banque mondiale, Union européenne) financent des

programmes réservés aux plus sinistrés, ceux qui sont inaptes à prendre des risques d'entrepreneurs pour cause d'exclusion des mécanismes socioéconomiques productifs de ressources et d'intégration. L'exclusion est donc, dans une certaine mesure, l'œuvre des politiques macroéconomiques. C'est pourquoi les acteurs multilatéraux la traitent comme une maladie, c'est-à-dire par traitement des symptômes (famines, épidémies, bidonvilles) sans remise en question des modèles globaux, éventuellement pathogènes, en termes sociaux. Ce sont les terrains d'intervention des ONG internationales et de leurs filiales nationales, qui opèrent, sur financements multilatéraux, comme un SAMU planétaire de traitement de survie pour des victimes de cataclysmes aussi bien naturels que politiques ou économiques. Cette solidarité d'urgence globalisée ne peut se substituer aux politiques sociales. Cette délégation porte sur le traitement des signes les plus forts de la pauvreté, lorsque la survie est menacée. De tout temps, ce fut un devoir majeur de l'autorité politique légitime. Les ONG internationales occidentales sont donc de moins en moins alternatives et de plus en plus partie prenante des politiques globales de « lutte contre la pauvreté ». Le développement apparaît pudiquement abandonné comme projet.

Les ONG locales présentent deux faces. Soit elles demeurent des relais dans la dépendance des ONG internationales, soit elles représentent des alternatives locales en termes politiques et socioéconomiques, indissolublement liés. En effet, les inégalités sociales sont au cœur de la pauvreté et de l'exclusion. C'est donc en termes de droits politiques, économiques, sociaux revendiqués qu'agissent des ONG locales en Inde, au Bangladesh, au Brésil, au nom d'une conception nationale de la solidarité qui se présente comme une aspiration et non comme une forme de sauvetage. Les acteurs de ces pratiques locales mettent en scène des formes d'engagement dont la pertinence est profondément locale. Les champs sociaux où ils s'inscrivent produisent des logiques sociales du plus grand intérêt pour qui veut comprendre les causes de la misère.

Ainsi, au Nord comme au Sud, les groupes sociaux producteurs de richesse et consommateurs de biens jouissent d'une relative sécurité dans les schémas d'assurance privés et publics. L'assistance réservée aux autres, exclus, précaires, les plus dépendants, cache au Sud une majorité de la population prise entre assistance et revendication, à des doses variées selon les sociétés. Le « tiers secteur » évoqué, à la fois charitable et revendicatif, n'est-il pas structurellement le lieu d'émergence d'une société civile mondiale projetée, articulée avec les sociétés civiles locales, ou n'est-il que la somme des secours de crises conjoncturelles multiples observées ?

De la réponse à cette question résultera une bonne part de l'histoire du siècle à venir.

Solidarités-marchandise

Pour conclure cette tentative de montrer les différentes facettes des connections entre solidarité et travail dans l'espace et dans le temps, il convient d'avancer quelques hypothèses sur les conséquences d'une extension sans frein des axiomatiques capitalistes.

Tout d'abord, notons qu'un système global de travail est en train de se mettre en place sous l'aune d'une réduction sans limite du coût du travail, c'est-à-dire un abandon de la protection sociale. Les anciennes barrières (centre/périphérie, Nord/Sud, salariat protégé/précaire etc.) s'effacent tangentiellement, faisant de la main-d'œuvre un acteur dont la mobilité généralisée dans l'organisation du travail est le caractère essentiel. Une conséquence en est l'échec potentiel de toute tentative de contrôle des migrations et, dans le même moment, une perturbation durable des rapports politiques internes aux différents pays se crispant sur l'idéologie d'une séparation impossible entre nationaux et figures variables d'étranger.

Dans cette configuration, la solidarité devient une fiction urgente devant s'ancrer aux différentes échelles pour annuler les effets d'un nouveau marché global du travail.

Le premier résultat, partout repérable, est tangible dans la volonté de cantonner la protection sociale et la solidarité dans l'univers d'un entre-soi imaginaire, scellé par l'origine et l'appartenance.

À un deuxième niveau, l'implication croissante des entreprises dans une solidarité étendue, aussi mythique qu'inefficace, se donne à voir avec force dans les slogans d'un capitalisme éthique. Le don charitable est de surcroît associé aux arts, sports, etc., comme faire-valoir dans les stratégies de marketing. La solidarité s'érige ainsi aujourd'hui en marchandise apportant une valeur ajoutée à l'installation d'un mode globalisé d'exploitation du travail, tandis que le marché du don accompagne l'accumulation du capital par le biais des sociétés d'actionnaires.

POLITIQUES SOCIALES ET REGISTRES DE LÉGITIMATION D'UN ÉTAT NÉOPATRIMONIAL : LE CAS TUNISIEN

Éric GOBE

Les politiques sociales sont indissociables à la fois de la construction et du déficit de légitimation de l'État tunisien depuis son indépendance. Comme l'ensemble des prestations étatiques, ces politiques matérialisent l'entrecroisement des divers symptômes du syndrome néopatrimonial : étatisation de la société, privatisation de l'État, clientélisation de la société. Le premier symptôme se traduit par un faible degré d'autonomie des institutions sociales et par une « tendance à la monopolisation de l'ensemble des pouvoirs par le centre politique » (Camau, 1990, a, p. 74). En Tunisie, cette étatisation a débouché, comme le précise Michel Camau, sur un « élargissement maximum du contrôle de l'appareil étatique sur les groupes sociaux et les individus » (Camau, 1984, p. 12). Les deux institutions chargées de ce contrôle sont l'État-parti, le Rassemblement constitutionnel démocratique (RCD), et le ministère de l'Intérieur dont les effectifs n'ont cessé de progresser depuis l'arrivée au pouvoir du président Ben Ali, le 7 novembre 1987. La privatisation de l'État signifie qu'il se confond avec la personne des gouvernants et dès lors le « public » demeure l'affaire de personnes privées. Ces dernières s'y identifient et le gèrent à la façon d'un patrimoine. Les politiques sociales sont également symptomatiques d'une clientélisation de la société. L'allégeance à la personne des gouvernants trouve ainsi sa contrepartie dans l'allocation de ressources susceptibles de garantir un mieux-être (Camau, 1990, b, p. 418). Le fonctionnement des institutions chargées de mettre en œuvre et en scène les politiques sociales est

révéléateur du déficit structurel de légitimité de l'État tunisien. En effet, la « mobilisation du consensus » par les autorités ne suscite qu'une allégeance passive des gouvernés à l'égard de la personne des gouvernants et ne crée pas les conditions d'une adhésion à l'État qui « transcende le personnel politique et les aléas de la conjoncture » (Camau, 1984, p. 9).

De plus, à l'instar d'autres sociétés de l'aire arabo-musulmane, la société tunisienne cristallise certains traits de ce que Hisham Sharabi nomme le néopatriarcat. La figure du père (le patriarche), centre autour duquel est organisée la famille naturelle ou nationale, y est omniprésente. Entre père et enfants, entre gouvernants et gouvernés, il n'existe que des relations verticales : « La volonté paternelle est absolue, avec pour seule médiation, dans la société comme en famille, un consensus forcé, basé sur le rituel et la coercition » (Sharabi, 1996, p. 27). La mise en œuvre progressive, depuis 1986, de la libéralisation de la sphère économique sous l'impulsion des bailleurs de fonds internationaux n'a pas modifié le caractère « néopatrimonial » et « néopatriarcal » de l'État tunisien. Loin de se désengager de la vie économique et sociale, l'État s'est largement adapté aux nouvelles contraintes internationales. Les gouvernants ont mis au point un discours et de nouveaux instruments de politique sociale épousant les contours de la rhétorique des bailleurs de fonds internationaux et développant une thématique « populiste « solidariste » à destination interne (Kilani, 2000).

Les logiques néopatrimoniales du fonctionnement du Fonds de solidarité nationale

Les autorités tunisiennes ont développé dans les années 1990 de nouveaux modes de financement des politiques sociales non condamnés par les bailleurs de fonds internationaux. Pour ce faire, elles ont mis en place des fonds largement non budgétisés alimentés en partie par des contributions volontaires (Hibou, 1998). Or, les institutions financières internationales et les organismes de coopération sont d'autant plus enclins à avaliser ce type de mesures que les politiques d'ajustement structurel sont socialement et politiquement potentiellement déstabilisatrices pour les régimes qui les appliquent. Si les délégations de la Banque mondiale ou du FMI qui se rendent en Tunisie critiquent vertement les pouvoirs publics en ce qui concerne la fiabilité des données économiques et la mise en œuvre effective des politiques préconisées, il n'en demeure pas moins que dans leurs rapports officiels elles reprennent les statistiques officielles et proclament que le pays est sur la bonne voie. La Tunisie est d'autant

moins soumise à la pression des bailleurs de fonds qu'elle a conduit avec succès au début de la décennie 1990 sa lutte anti-islamiste et qu'elle apparaît comme un îlot de stabilité entre l'Algérie et la Libye.

L'institution emblématique des politiques sociales de la Tunisie des années 1990 est incontestablement le Fonds de solidarité nationale (FSN). Pour justifier la mise en place de ce « fonds », les pouvoirs publics ont repris pour partie le discours de la Banque mondiale sur la pauvreté selon lequel la création par l'État providence de mécanismes garantissant des ressources peut inciter les individus à limiter leurs efforts ou à ne pas prendre suffisamment de risques. Le FSN, fondé « sur la prise en charge de soi et l'autonomie », est censé bannir « l'esprit d'assistanat » et enraciner « la culture du compter sur soi pour s'en sortir ». Comme le proclame le discours présidentiel :

« Le temps de la mentalité d'assisté est révolu. Il n'y a de place que pour le sérieux et l'effort chez un peuple uni et solidaire apportant son aide aux plus faibles et rejetant ceux qui refusent de compter sur eux-mêmes » (Extrait du discours du Président Ben Ali, 7 novembre 1997).

Le FSN plus connu sous le nom de 26.26, numéro de son compte postal, est un fonds destiné à éradiquer « les zones d'ombre » — c'est ainsi que les autorités tunisiennes désignent les régions déshéritées et enclavées. Créé en 1993 pour une durée de sept ans, sur l'initiative du président Ben Ali, le FSN est destiné à doter les agglomérations rurales isolées d'infrastructures de base et à contribuer à la « création de sources de revenus ». L'article 29 de la loi de finance adoptée pour l'année 1993 stipule que le FSN est « destiné à financer les différentes interventions décidées par le chef de l'État au profit des catégories sociales à faible revenu et des agglomérations dépourvues du minimum d'infrastructures de base et qui ne sont pas concernées par les programmes et projets ordinaires de l'État et des collectivités locales ¹ ». De son côté, le Premier ministre affirmait lors de l'ouverture de la « Conférence nationale » du 7 décembre 1995 consacrée au bilan du FSN que : « Les importants acquis sont le fruit de la volonté personnelle du président Zine el Abidine Ben Ali qui ne cesse de rappeler la sollicitude constante qu'il porte aux catégories sociales démunies » (*La Presse de Tunisie*, 8 décembre 1995). L'objectif affiché des gouvernants est de mobiliser l'ensemble des citoyens pour qu'ils contribuent au financement du FSN : l'État allège ainsi ses charges et le président de la République se présente comme l'initiateur exclusif de la solidarité sociale, ce qui contribue à élargir sa base de soutiens.

1. Le Fonds de solidarité nationale : réalisations, 1997.

Béatrice Hibou fait remarquer que l'organisation du FSN témoigne de l'appropriation privative de l'État de la part des gouvernants, dans la mesure où il est placé sous la responsabilité directe du Président de la République et n'est pas budgétisé² (Hibou, 1999, p. 49). Autrement dit, à l'instar du *bayt al-mâl* médiéval (le trésor public), la gestion du FSN est laissée à la libre discrétion du souverain. Ni la Cour des comptes, ni le gouvernement ni le Parlement n'ont de droit de regard sur l'affectation des sommes³.

Les modalités de financement du 26-26 font également ressortir les logiques néopatrimoniales qui président à son fonctionnement. En ce qui concerne les recettes, le FSN est financé « par plusieurs sources et en particulier par les contributions volontaires des citoyens, des entreprises, et les dotations accordées par le budget de l'État⁴ ». En fait, les dons volontaires sont largement obligatoires. Les motivations des donateurs vont de l'intérêt pour le chef d'entreprise ou les directeurs de service des administrations « de se faire bien voir jusqu'à la crainte du petit fonctionnaire, sollicité par son directeur de service, de se faire mal voir » (Zamiti, 1996, p. 707). Une note recommandant aux fonctionnaires de contribuer à « la solidarité nationale » module l'effort de chacun selon sa position hiérarchique. Un directeur général d'administration se doit de verser annuellement au moins 100 dinars (500 francs) au 26-26, le directeur 50 dinars, le sous-directeur 35 dinars et le chef de service 25 dinars⁵. Quant aux agriculteurs, l'Union tunisienne de l'agriculture et de la pêche se charge de fixer leur taux de contribution au FSN.

Les entrepreneurs privés sont les principaux financiers du FSN : l'UTICA (Union tunisienne de l'industrie du commerce et de l'artisanat) a signé avec le gouvernement en janvier 1994 un protocole d'accord stipulant que les entreprises participeraient au financement du 26-26 à hauteur de 2 dinars par salarié et par mois. En principe, là aussi, les dons sont volontaires. Mais rares sont les sociétés qui n'osent pas contribuer au 26-26. Le secrétaire d'État du FSN reconnaissait en novembre 1997 que plus de 90 % des entreprises donnaient de l'argent (Beau, Tuquoi, 1999, p. 148). Il constitue également un instrument de

2. Béatrice Hibou y voit également le symptôme de l'instauration d'une fiscalité privée.

3. Il est à noter que les gouvernants retournent cette critique pour en faire un argument de crédibilité et de transparence, car « le F.S.N. est le seul programme au monde à être directement supervisé par le Chef de l'État en personne » (*La Presse de Tunisie*, 8 décembre 2000).

4. Allocution de M. Kamel Hadj Sassi, secrétaire d'État chargé du Fonds de solidarité nationale, au Microcredit Summit de New York, 25-27 juin 1998, Fonds de solidarité nationale, 1998.

5. Entretien avec un fonctionnaire tunisien.

négociation entre les hommes d'affaires et le pouvoir. En effet, le gouvernement et l'administration tunisiens tolèrent les infractions des chefs d'entreprises à la législation des affaires ; mais en contrepartie de cette tolérance, les autorités peuvent décider à tout moment de ne plus permettre cette illégalité. Le flou qu'entretiennent les gouvernants autour des relations d'affaires permet de répondre aux différentes situations perçues comme menaçantes par le pouvoir. Il existe donc une relation forte entre, par exemple, la tolérance manifestée à l'égard de certaines infractions fiscales, et les versements effectués au 26-26 par les entreprises. Les donateurs « sont répertoriés et reçoivent un reçu lors du versement de leur don. Les entrepreneurs ou autres hommes d'influence qui ne verseraient pas la contribution volontaire ne pourraient avoir accès aux marchés publics et aux opportunités économiques et risqueraient en outre de subir un contrôle fiscal ou des tracasseries administratives » (Hibou, 1998, p. 163-164).

L'État contribuerait chaque année au financement du fonds à hauteur d'environ 15 millions de dinars : l'article 57 de la loi de finance 2001 affecte au profit du FSN les recettes fiscales provenant du droit compensateur sur le ciment ainsi que de la redevance sur les ventes de ciment. Il est toutefois difficile de savoir précisément ce que rapporte le FSN. Selon les données statistiques officielles du 26-26, le montant des dons se serait élevé à 15,7 millions de dinars en 1998, 15,6 millions de dinars en 1999 et 16,2 en 2000. D'autres sources considèrent que ce chiffre est nettement sous-estimé. La journaliste Catherine Simon, citant certains hommes d'affaires tunisiens, estime à 40 millions de dinars (200 millions de francs) le montant des sommes collectés *via* le 26-26 (Simon, 1999).

Du côté des dépenses, les données disponibles sont très difficilement exploitables. Seuls les montants des crédits, leur répartition sectorielle et le nombre de familles sont mentionnés par les plaquettes officielles. Il n'existe pas « de vrai budget, pas de listes de bénéficiaires, pas d'organigramme du système de gestion, pas de grille de répartition des ressources, pas d'évaluation des actions menées » (Hibou, 1998, p. 19). Si l'on en croit les données officielles, entre 1993 et 2001, le FSN aurait profité à plus de 220 000 familles résidant dans « 1327 zones d'ombre ». Le tableau suivant fournit le bilan des réalisations du 26-26 depuis sa création.

Projets	Crédits M. D
Électrification de 70 102 logements	139 450
Adduction d'eau potable au profit de 77 615 familles	99 805
Pistes aménagées 1 409 km et pistes asphaltées 2 812 km	174 966
Construction de 122 centres de soins	4 812
Construction et amélioration de 38 225 logements	79 396
Éducation (nombre d'interventions : 128) écoles (101 interventions) équipements divers (27 interventions)	3 726
150 projets divers d'assainissement, de clubs de jeunes et de centres polyvalents	11 147
Total	513 901

Source : Fonds de solidarité nationale, décembre 2001

Le sociologue tunisien Khalil Zamiti a tenté de faire une évaluation de certains projets d'aménagements routiers. L'efficacité des actions du FSN ne semble guère assurée. Il met en lumière que « l'ostentatoire supplante les règles de l'art » dans la mise en œuvre des actions financées par le FSN. Il cite en particulier l'exemple du désenclavement de l'habitat perché dans des zones de collines : les aménagements routiers ont été faits à la hâte et ont été immédiatement sujets à l'érosion. Mais l'ouvrage réalisé rapidement a « l'avantage politique d'être rapidement exécuté et visible ». Et, lorsqu'il posait aux techniciens et aux responsables locaux des questions sur les raisons qui présidaient au fait que les travaux n'obéissaient pas aux délais de consolidation, il recevait invariablement la réponse suivante : « *Ce n'est pas pareil, ça c'est un projet présidentiel* » (Zamiti, 1996, p. 707). De surcroît, dans certaines « zones d'ombre » l'électrification des logements ne signifie pas l'accès à l'électricité dans la mesure où les bénéficiaires n'ont pas les moyens d'installer un compteur, ni de payer les factures (Chamekh, 1999, p. 114).

Par ailleurs, si les fonds sont incontestablement distribués, ils le sont selon des logiques clientélistes (Boukhari, 1999). Théoriquement, la participation des populations dans la programmation et la fixation des priorités du FSN est garantie par les comités de développement, « association d'intérêt collectif constitué entre les citoyens des zones d'ombres ». Ces comités, composés de 3 à 7 membres, sont également

censés « contribuer au choix des bénéficiaires des projets de création de sources de revenus » et « assurer la coordination entre les bénéficiaires des projets et les services techniques intervenant dans les zones d'ombre⁶ ». Mais, dans les faits, l'État tunisien reste omniprésent : les comités de développement n'ont qu'un rôle consultatif et les décisions sont prises par le Conseil régional, constitué des députés du RCD originaires du gouvernorat concerné, des élus locaux membres du RCD et des représentants de l'administration. Le RCD remplit à cet égard une fonction d'articulation sociale. Héritier du parti nationaliste bourguibiste (le Néo-Destour rebaptisé Parti socialiste destourien en 1964), il est l'un des rares partis dans le monde arabe qui ait conservé un rôle politique effectif. En 1997, le RCD revendiquait près de deux millions d'adhérents répartis en plus de 7 000 cellules (Camau, 1997, p. 10). Ces dernières, présentes dans tous les quartiers, les villages, les institutions et les entreprises, constituent des instruments de quadrillage et de contrôle social de la population (Khiari, Lamloum, 1998, p. 393).

La Banque tunisienne de solidarité (BTS) et le Fonds national de l'emploi (FNE) ou la rhétorique de la microfinance

À la fin des années 1990, deux nouvelles institutions chargées de mettre en œuvre les politiques sociales définies par le président Ben Ali ont été mises en place. La première, la BTS est officiellement créée pour compléter l'effort du FSN. Les autorités tunisiennes font alors valoir l'idée selon laquelle les réalisations du FSN sont essentiellement orientées vers la création de l'infrastructure nécessaire dans les zones les plus reculées du pays, précisant que cette action ne permet pas « de prendre en charge certaines catégories sociales du fait de l'absence totale de sources de revenus permanents dans certaines zones. D'où la création de la BTS qui sera là pour permettre aux habitants des zones d'ombre de s'intégrer dans le circuit économique en bénéficiant de crédits pour de petits projets rentables » (*Le Renouveau*, organe du RCD, 7 octobre 1997).

Dans un premier temps, les pouvoirs publics ont présenté la BTS comme une institution financière distribuant des microcrédits, autrement dit, une « banque des pauvres » à l'instar de la Grameen Bank du Bangladesh, dont la réussite est louée par la Banque mondiale. Créée par le professeur d'économie Muhammad Yunus, la Grameen Bank s'adresse à une population trop pauvre pour avoir accès à un quelconque système de crédit et cible principalement les paysans sans terre (ou plutôt les

6. *Le Fonds de solidarité nationale : réalisations, 1997* (plaquette de présentation distribuée par le FSN).

paysannes). Les emprunteurs de la « banque des pauvres » assurent la garantie du prêt par un groupe de solidarité de cinq personnes qui ont des caractéristiques socio-économiques communes. La garantie ne pouvant être financière ou immobilière, elle est sociale : le groupe est responsable des prêts des cinq membres. Des agents d'encadrement suivent chacun entre 150 et 200 personnes et chaque agence couvre entre 12 et 14 villages. La Grameen est une banque différente dans la mesure où elle assure un encadrement hors du commun. Chaque agence est autonome et couvre ses frais par le différentiel entre le coût des fonds reçus (10 à 12 %) et les taux d'intérêt prélevés sur les prêts (15 à 20 %). Les crédits accordés sont d'une durée brève (un an maximum), et le niveau élevé des taux d'intérêt garantit la pérennité de l'institution financière ⁷.

Les bailleurs de fonds internationaux avaient envisagé un moment de participer à son financement. Mais il s'avéra rapidement que les modalités du fonctionnement de la BTS avaient peu à voir avec celle de la Grameen Bank (Hibou, 1998, p. 21-22).

Les autorités tunisiennes ont annoncé, dans un premier temps, que la BTS proposerait des prêts d'un montant de 4 000 à 5 000 dinars à un taux d'intérêt bonifié de 5 % et ne privilégierait aucun secteur en particulier. Devant le refus des institutions financières internationales de participer à une opération considérée comme ne répondant pas aux critères de la microfinance, les pouvoirs publics ont choisi le registre du « petit projet » et de la « subvention sociale » (Hibou, 1998, p. 22) : « La BTS présente la particularité d'être spécialisée dans le financement des petits projets et métiers dans les activités artisanale, agricole, industrielle, commerciale, et autres au profit des personnes ne disposant pas de moyens financiers et de garanties suffisants, afin de faciliter leur insertion dans la dynamique économique et sociale du pays » (*Le Renouveau*, Organe du RCD, 7 octobre 1997). Au bout du compte, la BTS propose différents types de prêts. Les premiers sont appelés « crédits classiques » et s'élèvent en moyenne à 4 000 à 5 000 dinars. Ils peuvent cependant atteindre la somme de 33 000 dinars pour les diplômés de l'enseignement supérieur et leur remboursement peut s'étaler sur sept ans. Ainsi la BTS s'adresse-t-elle aux diplômés du secondaire et du supérieur qu'elle incite à s'installer à leur compte ⁸. Les seconds sont des microcrédits qui ne sont pas accordés directement aux bénéficiaires à la BTS, mais aux ONG de développement agréées par le ministère des Finances pour cette activité.

7. *Alternatives économiques*, juin 1993, n° 108.

8. Les diplômés du secondaire et du supérieur représenteraient à la fin de l'année 1999 près du quart de la population ayant bénéficié d'un prêt de la BTS, *B.T.S., bilan 1999*.

Le montant des prêts ne peut dépasser 1 000 dinars et la durée maximale de remboursement est de deux ans. Les prêts accordés sont assimilables pour partie à des subventions octroyées par l'État aux ONG, dans la mesure où le taux d'intérêt de 5 % sert à couvrir les frais de fonctionnement de ces dernières.

Par le biais de ce mécanisme de distribution des microcrédits, la BTS participe du discours présidentiel sur la « société civile tunisienne ». Puisque les bailleurs de fonds internationaux proposent de s'en remettre aux organisations non gouvernementales — censées être plus efficaces que les bureaucraties étatiques — pour promouvoir des microprojets de développement créateurs de revenus, les pouvoirs publics n'ont de cesse de faire valoir le caractère dynamique de la « société civile » tunisienne. Parées de toutes les vertus, les associations sont des « écoles sociales » et des « espaces d'apprentissage des valeurs de tolérance, de solidarité, de fraternité et de coopération » qui ont pour mission de pallier les effets délétères de la mondialisation, notamment en luttant contre l'exclusion des populations les plus vulnérables (Desmeres, 2000). Ce discours sur la société civile vise à occulter l'omniprésence de l'État tutélaire qui, en imposant aux ONG de s'adresser à la BTS pour financer les microprojets, contrôle de manière étroite les associations de développement. Organisateur d'ateliers de formation de leurs cadres et superviseur de la « bonne utilisation » des financements, il s'arroge ainsi le monopole de la distribution des microcrédits (Ali Narâghi, 1999, p. 56).

Ces modalités de financement des prêts donnent un sens bien particulier aux déclarations des officiels tunisiens qui, dès le début des activités de la BTS, ont annoncé leur intention de la renflouer chaque année⁹. Dans un premier temps, les pouvoirs publics ont lancé entre octobre et décembre 1997 une souscription auprès des « simples citoyens » : plus de 223 000 Tunisiens auraient ainsi souscrit au capital de la Banque pour un montant de 18 millions de dinars, tandis que l'État et les entreprises publiques participaient au capital à hauteur de 12 millions de dinars. Par la suite, le caractère public de la BTS a été rapidement renforcé pour en assurer la pérennité. Dès avril 2000, le parlement tunisien a adopté un projet de loi autorisant l'État à souscrire une

9. Le propos n'était pas formulé aussi crûment : « La B.T.S. va octroyer ses crédits à un coût inférieur au loyer de l'argent en Tunisie. Il est certain qu'elle aura à supporter un manque à gagner résultant de la différence entre ses taux d'intérêt et ceux du marché monétaire. Mais c'est oublier que l'État veille au grain. La banque sera annuellement dotée par l'État des sommes représentant le montant de cette différence de taux. » (Propos du ministre des Finances, Mohamed Jeri, rapportés par le journal *Le Temps* du 7 octobre 1997.)

augmentation du capital de la BTS qui est ainsi passé de 30 à 40 millions de dinars¹⁰.

En outre, les remboursements ont été peu nombreux. Selon les chiffres officiels, le taux de recouvrement s'élevait à la fin de 1999 à 61,2 %. Anouar Belarbi, PDG de la Banque, précise à ce sujet que « la BTS est victime de son succès, puisque la large représentativité des crédits de la BTS a un prix : celui des créances douteuses » (*La Presse de Tunisie*, 11-01-2000).

L'évolution du chômage, plus particulièrement celui des jeunes et diplômés est également source d'inquiétude pour le président Ben Ali. Les pouvoirs publics veulent éviter des mobilisations et une radicalisation des diplômés chômeurs à l'instar de celles qui se produisent au Maroc. En effet, les diplômés marocains regroupés en association organisent régulièrement des manifestations et des *sit in* devant les ministères concernés ou devant des lieux hautement symboliques comme le Parlement (Ibaaqil, 2000, p. 146).

Aussi, le chef de l'État, à l'occasion de la campagne électorale pour les élections présidentielles d'octobre 1999, a-t-il décidé de mettre en place à la fin de 1999 un nouvel instrument de politique de promotion de l'emploi des jeunes largement inspiré du FSN : le Fonds national de l'emploi (FNE). Ce dernier, plus connu sous le sigle 21-21 (par référence à une Tunisie entrant de plein pied dans le XXI^e siècle) est un mécanisme qui vise à faciliter l'insertion professionnelle des jeunes demandeurs d'emplois diplômés ou non de l'Enseignement supérieur. L'essentiel de l'activité du FNE consiste à financer des cycles de formation afin d'améliorer les qualifications des demandeurs d'emploi. Il se propose également de mettre à la disposition des banques commerciales, avec lesquelles il a signé une convention, des lignes de crédit destinées à financer les microprojets de jeunes diplômés du Supérieur.

Grosso modo, les modalités de financement du 21-21 sont identiques à celles du 26-26, à cette nuance près que pour la première année de fonctionnement, ce sont surtout les pouvoirs publics qui ont alimenté le FNE : il s'est vu doter de 60 millions de dinars, soit près de 0,57 % du budget de l'État. De son côté, le conseil d'administration de l'UTICA a décidé de contribuer au Fonds national de l'emploi en y versant trois dinars mensuels pour chaque salarié. L'UGTT s'est engagée à verser au 21-21 le salaire d'une journée de travail par an et par salarié. Pourtant force est de constater que si les plaquettes officielles rappellent sans cesse

10. Discussion du projet de loi autorisant l'État à souscrire une augmentation de capital de la Banque tunisienne de solidarité, débats parlementaires (en arabe), avril 2000.

que le FNE est « un mécanisme fondé sur l'esprit de solidarité », le montant des dons n'a jamais été publié, ce qui laisse supposer que leur part dans le financement du Fonds est négligeable. On touche ici aux limites de la mobilisation du consensus autour des projets présidentiels. La multiplication d'institutions similaires au FSN contribue à limiter tant leur rendement social que politique et, par conséquent, le budget de l'État se doit de suppléer à la diminution du volume des dons.

En tout état de cause, le développement de ces institutions se caractérise par un affichage présidentiel extrême. Les politiques sociales, et plus particulièrement les activités du FSN, sont prétextes à une mise en scène de la « réussite du projet civilisationnel » de la Tunisie du président Ben Ali.

Les mises en scène de la solidarité

Évoquant la notion « d'État en représentation », l'anthropologue Marc Abélès montre que la théâtralisation est consubstantielle au pouvoir politique (Abélès, 1990). Force est de constater que, dans la Tunisie de Ben Ali, les mises en scène du pouvoir s'appuient sur d'intenses campagnes médiatiques orchestrées par une presse écrite et des médias audiovisuels aux ordres. En effet, moins charismatique que son prédécesseur, l'actuel président s'inscrit dans un registre beaucoup moins « fusionnel » que Bourguiba (Zalila, 2001). Aussi axe-t-il sa stratégie de communication politique sur les médias.

Les intenses campagnes de mobilisation autour du FSN sont révélatrices de l'imagerie paternaliste de la relation politique entre gouvernants et gouvernés. L'iconographie présidentielle concernant le FSN nous renseigne sur le message idéologique que cherche à faire passer le pouvoir dans « l'opinion ». L'affiche officielle de promotion de l'action du FSN met en scène un président serrant dans ses bras une vieille femme édentée, habillée en costume traditionnel. De nombreuses photographies, publiées régulièrement dans la presse, présentent le chef de l'État à l'écoute des « citoyens » (et surtout des « citoyennes¹¹ ») des « zones d'ombre ». Le FSN constitue ainsi l'instrument privilégié de « l'expression de la sollicitude présidentielle » pour les régions de l'arrière pays (Bras, 2001).

L'institutionnalisation d'une journée de la solidarité le 8 décembre est prétexte à l'organisation de festivités. La commémoration annuelle de la solidarité apparaît comme une cérémonie d'allégeance durant laquelle

11. Le président s'érige en défenseur du « beau sexe » contre les « forces rétrogrades » (les islamistes) qui menacent le statut de la femme tunisienne.

l'ensemble des corps constitués, tels que ceux de l'UTICA ou de l'UGTT, louent le président pour son « *initiative avant-gardiste* » et annoncent le montant des sommes dont ils vont faire donation au 26-26. À cette occasion, l'ensemble des « citoyens tunisiens » est invité à faire des dons au FSN. Le parti montre l'exemple : il organise le 8 décembre de chaque année dans ses locaux de Tunis une rencontre de solidarité au cours de laquelle les cadres et des centaines de militants du RCD font leurs dons au profit du FSN.

De ce point de vue, l'an 2000 constitue une année charnière. Le président Ben Ali a fait connaître dans son discours du 7 novembre 2000 sa décision de prolonger jusqu'en 2004 le fonctionnement du FSN. Il lui est assigné la mission : « d'achever la réalisation de ses projets en cours, parallèlement à l'exécution des travaux que nous avons annoncés dans notre programme pour l'avenir ¹² en vue du remplacement des habitations rudimentaires restantes de telle sorte que celles-ci aient disparu de notre pays à la fin de l'année 2004 » (Discours du Président Ben Ali, 7 novembre 2000).

Le choix de l'année 2004 pour arrêter les actions du FSN n'est pas fortuit. Il correspond à l'échéance des prochaines élections présidentielles à l'issue desquelles l'actuel chef de l'État a bien l'intention de se faire plébisciter. L'annonce du prolongement de la mission du FSN a donné lieu à une intense campagne de presse. Et lors de la célébration de la journée nationale de solidarité du 8 décembre 2000, Abdelaziz Ben Dhia, ministre d'État, conseiller spécial auprès du président et ancien secrétaire général du RCD, a inauguré à la « galerie de l'Information » à Tunis une exposition documentaire sur les réalisations et les projets du FSN. L'exposition comportait les séries de photographies publiées régulièrement par la presse et illustrant les visites effectuées par le président Ben Ali dans les « zones d'ombre ». On y trouvait également une mise en image quelque peu répétitive des projets d'infrastructure financés depuis 1993 par le FSN : les photographies évoquaient dans une opposition binaire un « avant » (une rue non bitumée ou un gourbis par exemple) et un « après » intervention du Fonds (la même rue, cette fois-ci asphaltée et une maison en dur).

Les timbres et les billets de banque, symboles par excellence de la souveraineté de l'État et particulièrement utiles à sa propagande iconographique (Sivan, 1995), sont mobilisés depuis la fin de la décennie 1990 pour magnifier la politique sociale tunisienne. Peu après la

12. Le slogan du président Ben Ali pour les élections présidentielles d'octobre 1999 était « le choix de l'avenir ».

création du FNE et l'appel lancé par le président pour la création d'un Fonds mondial de solidarité (FMS¹³), deux nouveaux timbres ont été émis. Celui qui illustre l'appel de la Tunisie à créer le FMS représente le drapeau de la République tunisienne rayonnant « avec éclat » sur un globe terrestre comprenant deux mains serrées (symbole de la solidarité) au-dessus desquelles vole une colombe de la paix portant un rameau d'olivier. Il s'agit de mettre en valeur une Tunisie délivrant un message universel de solidarité et louant l'esprit de concorde et d'entraide entre les nations du monde entier.

Quant au nouveau billet de banque émis par les autorités tunisiennes en 1999, la coupure de 30 dinars, il met en scène une Tunisie urbaine et une Tunisie rurale, ainsi que la nécessaire solidarité et complémentarité entre les deux. Sur la face où l'on trouve imprimée la partie supérieure du buste de l'un des plus grands poètes tunisiens du XX^e siècle, Abou El Kacem Chebbi (1909-1934), nous voyons des routes et un dessin stylisé de la cité des sciences, ainsi que de la toute dernière école d'ingénieurs tunisienne, l'Institut national des sciences appliquées et de technologie (INSAT). Sur l'autre face, deux écolières d'origine paysanne se désaltèrent à l'eau d'une fontaine. En arrière-plan, s'étend un champ de vigne où se détachent au loin des silhouettes dont on peut supposer qu'elles récoltent le raisin. Sur une extrémité du billet, une femme tunisienne en costume traditionnel tisse un tapis, alors que des moutons paissent tranquillement. Sur l'autre extrémité sont représentés le drapeau de la République tunisienne et la mention du FSN, symbolisé par son numéro de compte postal (26-26) et une colombe de la paix.

Contrairement au président Bourguiba, l'actuel chef de l'État, pourtant lui aussi adepte du culte de la personnalité, n'est pas allé jusqu'à se faire représenter sur les timbres ou les billets de banque. Mais les campagnes de presse orchestrées par le pouvoir nous montrent le président tunisien comme un « bon gouvernant » plein de sollicitude pour ses « sujets ». Il est le patriarche, le père de famille soucieux du bien être de ses sujets, redistributeur de biens et champion de la justice sociale.

Les circonstances de la création du FSN sont magnifiées et mettent en valeur tant la sollicitude présidentielle pour les déshérités que son omniprésence sur le terrain social : le 26-26, dont les actions sont financées au nom du chef de l'État, a été créé conformément à une « *décision présidentielle* » à la suite d'une « *visite présidentielle* »

13. Le président Ben Ali a lancé le 25 août 1999 devant la Conférence des chefs de missions diplomatiques et consulaires réunis à Tunis l'idée de création d'un Fonds mondial de solidarité sur le modèle du FSN.

inopinée » dans deux zones rurales pauvres situées dans le gouvernorat de Siliana (nord-ouest de la Tunisie).

En utilisant ainsi le registre de la solidarité à partir de 1992, le président Ben Ali chassait sur les terres des islamistes qu'il venait justement d'éliminer de la scène politique tunisienne. Ces derniers avaient conduit dans les années 1980 des actions caritatives efficaces en venant en aide aux Tunisiens les plus démunis. Elles leur avaient permis d'accumuler un capital de sympathie considérable auprès des couches populaires. L'expression de la solidarité constitue donc un enjeu politique fort pour le pouvoir qui se doit de concurrencer le mouvement islamiste sur le terrain de l'action caritative. Aussi les autorités tunisiennes se sont-elles efforcées de montrer que la solidarité était une des valeurs cardinales du « musulman tolérant », alors que les initiatives prises en la matière par les islamistes, assimilés à des individus intolérants, ne pouvaient être qu'intéressées et en contradiction avec « le sens du devoir à l'égard de son prochain » qui caractérise le Tunisien (*Le Renouveau*, organe du RCD, 8 décembre 2002). C'est aussi en 1992 que les pouvoirs publics ont appuyé la création des « restaurants de solidarité » qui durant le mois de Ramadan distribuent aux familles nécessiteuses des repas à l'occasion de la rupture du jeûne. L'Union tunisienne de solidarité sociale (UTSS) (Chamekh, 1999, p. 118), vitrine associative du ministère tunisien des Affaires sociales, et le RCD constituent les institutions relais chargées de distribuer des colis alimentaires et d'organiser ces « restos du cœur » à la tunisienne. L'État reprend ainsi à son compte une pratique courante qui veut que le croyant qui en a les moyens dépose de la nourriture dans les mosquées au profit des personnes démunies (Ben Amor, 1995, p. 301). Le président Ben Ali, pour capter à son profit la charge symbolique et religieuse que représente la rupture du jeûne pendant le mois sacré du Ramadan, se rend chaque année dans ces « restaurants de solidarité » pour déjeuner avec des familles tunisiennes dans le besoin.

La création, dans les années 1990, du FSN, de la BTS et du FNE a répondu au besoin de l'État néopatrimonial d'assurer son hégémonie sur la société, tout en tenant compte des contraintes de la division internationale du travail et des recommandations des bailleurs de fonds (tout au moins formellement). Pas plus qu'il ne se retire de la sphère économique, l'État tunisien ne se désengage de « l'équilibre social » (Cavallo, 2002). Les nouvelles institutions par lesquelles passent les politiques sociales ont en partie pour fonction de permettre à l'État de « s'imposer comme pôle d'identification et d'allégeance » (Camau, 1988, p. 84). En effet, le lien social qui s'est établi en Tunisie depuis l'indépendance « repose sur l'échange de la loyauté des masses contre la

solvabilité de leur demande par l'État » (Paul Vieille cité par Ben Amor, 1995, p. 318). Aussi une éventuelle rupture de ce lien pourrait-elle entraîner une remise en cause du compromis clientéliste et ouvrir la voie à une contestation sociale et politique radicale.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABÈLÈS M. (1990), *Anthropologie de l'État*, Paris, Armand Colin.
- ALÍ NARAGHÍ B. (1999), « Les contours de l'entente politique : études de cas à partir du milieu associatif tunisien », mémoire du DEA science politique comparative, Aix-en-Provence, Institut d'études politiques.
- BEAU N., TUQUOI J.-P. (1999), *Notre ami Ben Ali*, Paris, La Découverte.
- BEN AMOR R. (1995), « Politique sociale, ajustement structurel et pauvreté en Tunisie », *Cahiers du CERES, série sociologique*, n° 24, Tunis.
- BOUKHARI S. (1999), « Tunisie : l'État sur tous les fronts », *Le Courrier de l'Unesco*, mars.
- BRAS J.-P. (2001), « L'autre Tunisie de Bourguiba », Communication au colloque « Bourguiba : la trace et l'héritage », Aix-en-Provence, Institut d'études politiques et IREMAM, 27-29 septembre.
- CAMAU M. (1997), « D'une république à l'autre. Refondation politique et aléas de la transition libérale », *Maghreb-Machrek*, n° 157, juillet-septembre.
- CAMAU M. (1990 a), « État, espace public et développement : le cas tunisien », in EL MALKI H., SANTUCCI J.-C., *État et développement dans le monde arabe. Crises et mutations au Maghreb*, CNRS, Paris.
- CAMAU M. (1990 b), « Le Maghreb », in FLORY M., KORANY B., MANTRAN R., CAMAU M. et AGATE P., *Les régimes politiques arabes*, Paris, PUF.
- CAMAU M. (1988), « "Tarajji ya dawla" ou la "force de l'espérance". Propos sur le désengagement de l'État en Tunisie », *Bulletin du CEDEJ*, n° 23, 1^{er} semestre.
- CAMAU M. (1984), « L'État tunisien de la tutelle au désengagement. Portée et limites d'une trajectoire », *Maghreb-Machrek*, n° 103, janvier-mars.
- CAVALLO D. (2002), « Développement et libéralisation économique en Tunisie : élément d'analyse des discours de légitimation », in LAMLOUM O., RAVENEL B. (ed.), *La Tunisie de Ben Ali : la société contre l'État*, Paris, L'Harmattan, coll. « Les Cahiers de Confluences ».
- CHAMEKH D. (1999), « État et pauvreté en Tunisie : assistance ou insertion », mémoire de DEA en sciences politiques, Faculté de Droit et des Sciences politiques, Université Tunis III.
- DESMERES M. (2000), « La société civile tunisienne prise en otage », in HIBOU Béatrice (ed.), *La Tunisie sous Ben Ali*, www.ceri-sciencespo.com.
- HIBOU B. (1998), « Les marges de manœuvre d'un bon élève économique : la Tunisie de Ben Ali », *Les études du CERI*, n° 60, décembre.
- HIBOU B. (1998), « Retrait ou redéploiement de l'État ? », *Critiques internationales*, n° 1, automne.

- HIBOU B. (1999), « Tunisie : le coût d'un « "miracle" », *Critique internationale*, n° 4, été.
- IBAAQIL L. (2000), « Les diplômés marocains de l'Enseignement supérieur : une mobilité en panne », in GEISSER V., *Diplômés maghrébins d'ici et d'ailleurs. Trajectoires sociales et itinéraires migratoires*, Paris, CNRS.
- KHIARI S., LAMLOUM O. (1998), « Le Zaïm et l'artisan ou de Bourguiba à Ben Ali », *Annuaire de l'Afrique du Nord*, Paris, CNRS.
- KILANI M. (2000), « Sur-pouvoir personnel et évanescence du politique », in HIBOU Béatrice (ed.), *La Tunisie sous Ben Ali*, www.ceri-sciencespo.com.
- SHARABI H. (1996), *Le néopatriarcat*, Paris, Mercure de France.
- SIMON C. (1999), « Les appétits d'un clan », *Le Monde*, 22 octobre.
- SIVAN E. (1995), *Mythes politiques arabes*, Paris, Fayard.
- ZALILA I. (2001), « Des mises en scène du pouvoir à la fiction du pouvoir : Bourguiba au prisme des actualités cinématographiques tunisiennes », Communication au colloque « Bourguiba : la trace et l'héritage », Aix-en-Provence, Institut d'études politiques et IREMAM, 27-29 septembre.
- ZAMITI K. (1996), « Le Fonds de solidarité nationale. Pour une approche sociologique du politique », *Annuaire de l'Afrique du Nord*, CNRS, Paris.

LIENS SOCIAUX ET NOUVELLES FORMES DE SOCIABILITÉ : LE CAS DE L'ARGENTINE

Maristella SVAMPA

Pendant la période 1999-2001, notre groupe a travaillé sur le projet « Travail, sociabilité et intégration sociale : nouveaux dilemmes de l'Argentine actuelle ». Dans cette recherche, nous avons étudié les nouvelles formes de sociabilité apparaissant à l'intérieur de divers secteurs sociaux particulièrement affectés par les transformations du marché du travail débouchant sur de nouvelles formes d'insertion et d'exclusion sociales. Nous avons effectué des travaux de terrain approfondis¹ au cours desquels nous avons recueilli des informations sur les secteurs informels et leurs réseaux d'organisation, sur les classes moyennes appauvries engagées dans des réseaux de troc, sur les jeunes en situation de risque et, enfin, sur les classes moyennes ascendantes qui ont choisi la ségrégation spatiale dans des *countries* et des « quartiers fermés » (*barrios privados*). Cette recherche ne visait pas seulement à montrer dans quelle mesure on pouvait affirmer que nous nous trouvions face à de nouvelles ou d'anciennes formes de sociabilité, mais elle cherchait plutôt, de manière plus large, à analyser les mécanismes d'intégration sociale d'une société ayant connu des changements socio-structurels importants au cours des trente dernières années. Parmi ces changements, il faut signaler l'importante augmentation des nouvelles et des anciennes formes de pauvreté, de la précarité du travail et, plus

1. La recherche sur les secteurs informels a été réalisée par M. Murmis et S. Feldman, sur les classes moyennes descendantes par I. González Bombal, sur les jeunes en situation de vulnérabilité par Gabriel Kessler et enfin, celle sur les classes moyennes montantes par Maristella Svampa.

récemment, des taux de chômage jamais atteints jusqu'à présent. Ce processus, commencé en 1976, a connu une inflexion plus nette à partir de 1989, date à laquelle a été appliquée une réforme néo-libérale énergique, qui a profondément modifié le rôle de l'État dans la production du bien-être et qui a rendu à nouveau plus inéquitable la distribution des revenus. Transformations économiques, politiques, sociales et culturelles sont, sans aucun doute, en train de modifier les différentes facettes de la société et, plus particulièrement peut-être, les modèles d'intégration et d'exclusion sociale.

Nous proposons de diviser notre présentation en trois parties indépendantes. Dans la première, nous aborderons quelques-uns des axes à partir desquels ont été analysées les formes de solidarité en Amérique latine. Dans la deuxième, nous passerons rapidement en revue les résultats obtenus par les deux sous-groupes de notre équipe de recherche qui ont abordé l'étude des nouvelles formes de sociabilité à l'intérieur des classes moyennes montantes et descendantes. Enfin dans la troisième, nous présenterons les axes centraux de notre future recherche.

Les secteurs populaires, du déficit d'intégration systémique à la tradition des liens « forts »

La théorie sociale a créé diverses catégories pour conceptualiser la société à l'époque de la globalisation : « Société-réseau » (Manuel Castells), « modernité tardive » (Giddens), « société du risque » (Beck) ou « société mondiale » (Luhmann) entre autres. Au-delà des profondes différences théoriques que recouvrent ces dénominations, la majorité des auteurs sont d'accord pour signaler non seulement la profondeur des changements, mais également les grandes différences que l'on peut établir entre la modernité la plus « précoce » et la société actuelle. Pour chacun d'entre eux, le nouveau type sociétal se caractériserait par la diffusion globale de nouvelles formes d'organisation sociale, par la restructuration des relations sociales et enfin, par un ensemble de changements d'ordre économique, technologique et social allant dans le sens d'un désencastrement des cadres de régulation collective mis en place au cours de la période précédente.

Une grande partie des débats actuels sur la « question sociale » tourne autour des conséquences perverses de ce processus de mutation structurel. Certaines de ces analyses établissent un fort parallélisme entre la fragilisation des relations de travail et l'affaiblissement des liens sociaux (Castel, Rosanvallon, Donzelot). Elles décrivent un nouveau scénario dans lequel les individus auraient été dépouillés de leurs repères

identitaires traditionnels et où leurs nouvelles demandes ne trouveraient pas à s'exprimer dans le cadre d'un État-providence en crise. En outre, selon ces auteurs, de longues décennies de protection étatique auraient contribué à affaiblir les liens de solidarité horizontaux au moment même où ils seraient devenus le plus nécessaires : raison pour laquelle les sujets se trouveraient aujourd'hui dépourvus de cadres relationnels et participeraient d'une sociabilité appauvrie, ce qui les rendrait plus à même de sombrer dans un « individualisme négatif ». Des affirmations comme celle-ci, qui prennent l'expérience européenne pour référence, ont alimenté les diagnostics les plus apocalyptiques sur l'exclusion sociale qui se présente alors comme horizon redouté de la crise de la société salariale.

En Amérique latine au contraire, la situation a traditionnellement été décrite comme l'image inverse de ce qui précède. L'État n'y a jamais vraiment été protecteur, la séparation entre emploi et chômage n'y a jamais été claire et la société salariale jamais aussi étendue qu'en Europe. En réalité, depuis plusieurs dizaines d'années, la société latino-américaine a été représentée au travers de multiples contradictions ou asymétries comme en témoigne une grande part des conceptualisations élaborées par les sciences sociales : ainsi, par exemple, la thèse du désaccord ou désajustement structurel qu'on retrouve dans la notion de *dépendance* développée par Cardoso y Faletto (1969), notion qui présentait l'étude des processus historiques et structurels à l'origine du sous-développement et de la domination. Elle apparaît de même dans la catégorie « d'hétérogénéité structurelle » caractéristique des sociétés structurellement duales dans lesquelles seul un secteur souvent minoritaire, se voit incorporé à la société (Pinto, 1970). Elle apparaît encore dans d'autres thèses qui complètent l'idée de dualité structurelle par celle du colonialisme interne des sociétés nationales (González Casanova, 1975). Enfin, la notion même de « désarticulation », développée par Alain Touraine (1976, 1988), reprenait et systématisait plusieurs des apports des auteurs que nous venons de mentionner, en portant l'étude sur l'absence de correspondance entre les conduites économiques, politiques et idéologiques.

Il est certain que cette thématisation a été particulièrement développée à partir et à l'intérieur de matrices totalisantes telles que le fonctionnalisme et le marxisme dans leurs diverses variantes. Mais ces problématiques renvoient à des contextes sociopolitiques spécifiques dans lesquels se structuraient les clivages idéologiques fondamentaux qui traversaient la société de l'époque.

Parmi les théories qui ont étudié la dynamique propre de l'intégration sociale en Amérique latine, la théorie de la marginalité, élaborée à la fin des années soixante, s'illustre tout particulièrement. Cette théorie s'inscrit dans la tradition interprétative qui défend l'idée de la coexistence, dans la société latino-américaine, de sociétés différentes avec des rythmes distincts correspondant à des stades culturels ou des processus structurels différents. Dit autrement, la modernité en Amérique latine, comme cela a été souligné dans d'autres domaines aussi (qui vont du roman latino-américain à l'ambivalence des nouveaux mouvements sociaux) se caractérise par une hybridité radicale.

Cette réflexion, élaborée dans le cadre de la théorie de la dépendance, s'opposait à la vision dualiste développée par la Cepal en même temps qu'elle cherchait à rendre compte du déficit d'intégration systémique caractéristique du capitalisme périphérique. Des auteurs comme José Nun (1969) et Anibal Quijano (1971) ont établi les axes du débat théorique de cette époque. Le premier a mis l'accent sur les relations sociales à travers la notion de « masse marginale » ; le second quant à lui s'est intéressé aux activités au travers du concept de « pôle marginal ». Voyons rapidement quelles sont les idées centrales défendues par chacun.

Pour Nun, la masse marginale indique un bas niveau d'intégration dans le système découlant d'un développement capitaliste inégal et dépendant qui, en combinant divers processus d'accumulation dans un contexte de stagnation chronique, produit une surpopulation relative non fonctionnelle en regard des formes productives hégémoniques². L'auteur explique également que la théorie de la masse marginale (dans ses effets afonctionnels et disfonctionnels) ne touche pas seulement le phénomène du chômage — comme certains ont voulu l'interpréter —, mais aussi un ensemble varié et pluriel de modalités de relation avec les secteurs dominants de l'économie, qui peuvent être analysées au travers des modifications successives qu'a connues la structure occupationnelle. La précarité des relations de travail, les formes de travail indépendant

2. Avant tout, permettez-moi de rappeler que Nun signale que les différentes lectures de l'œuvre de Marx soulignent surtout le caractère fonctionnel de la surpopulation relative en l'identifiant à l'armée de réserve et en laissant, selon lui, dans l'obscurité, l'analyse d'autres modalités ou d'autres effets non fonctionnels de la surpopulation relative (qui, selon le cas, peuvent être afonctionnels ou disfonctionnels). Il faut préciser que cet obstacle analytique ressort de l'œuvre de Marx elle-même, réalisée dans une étape antérieure du développement capitaliste (le capitalisme concurrentiel) et marquée en plus par la référence empirique au développement capitaliste de l'Angleterre qui était à cette époque engagée de manière privilégiée dans la consolidation des relations capitalistes de production : référence empirique qui a sans aucun doute également limité l'élaboration de son modèle abstrait.

(*cuentapropismo*) et d'informalité, pourraient ainsi s'inscrire dans cette catégorie.

La thèse remettait en question l'hyperfonctionnalisme de gauche qui croyait « que tous, jusqu'au dernier paysan sans terre, étaient fonctionnels dans la reproduction de l'exploitation capitaliste ». L'auteur affirmait au contraire que selon les lieux, il y avait une population en excédent qui était sans importance aux yeux des secteurs productifs hégémoniques, ou qui était disfonctionnelle et dans ce sens potentiellement dangereuse pour le système³. Enfin, Nun montrait « en quoi l'a-fonctionnalisation des excédents de population s'avérait nécessaire pour l'intégration du système afin d'éviter qu'ils ne deviennent dis-fonctionnels en donnant lieu par exemple à des mécanismes de dualisation et de ségrégation qui relèveraient alors beaucoup moins de la survie d'un passé encore traditionnel que de l'expression d'un présent déjà moderne ».

De son côté, Quijano, avec son concept de « pôle marginal », mettait l'accent sur l'inégalité d'accès aux moyens de production. Son point de vue soulignait que, dans la mesure où les nouvelles formes du capitalisme avaient une position hégémonique dans l'économie, elles modifiaient de fait la position relative des éléments antérieurs, de leurs fonctions et de leurs caractéristiques antérieures. De cette manière, il était possible d'expliquer que les activités économiques de subsistance n'étaient pas un résidu du passé, mais bien le produit « subalterne » de la dynamique capitaliste propre à la périphérie en dépendance. Ces activités, qui comprenaient un ensemble d'activités spécifiques, en venaient à occuper le niveau le plus bas, le plus déprécié et le plus dévalorisé à cause de la perte constante des ressources de la production et du marché dont ils disposaient jusqu'alors, et de leur incapacité absolue à accéder aux nouveaux moyens de production que suppose le développement technologique. En utilisant ainsi les ressources résiduelles de production et en se structurant de manière instable et précaire, elles produisent des revenus réduits qui servent à un marché ne permettant pas l'accumulation croissante du capital.

En adoptant le langage de Castel (1995), on pourrait dire que les zones de vulnérabilité et d'exclusion ne se situent pas en Amérique latine au niveau des supports de proximité (insertion relationnelle, cadres de sociabilité primaires ou niveau d'intégration sociale), mais plutôt au niveau systémique, dans la prolifération de modalités diverses de relation avec les milieux du travail. De ce fait, et en dépit de la portée limitée de la

3. Nun se proposait de préciser théoriquement la notion de marginalité en même temps qu'il analysait son potentiel politique.

société salariale (avec des différences importantes selon les pays ⁴), des segments entiers des sociétés latino-américaines n'apparaissent ni comme exclus, ni comme désaffiliés.

Deux questions me paraissent devoir être traitées avant de terminer sur ce point. La première est que ceux qui souscrivaient à la théorie de la marginalité considéraient que ces liens indiquaient moins une forme transitoire qu'un trait constitutif de la production d'inégalités et de la pauvreté propres à la périphérie. Le diagnostic partait de l'impossibilité de réussir une intégration systémique par la voie du développement capitaliste, en conséquence de quoi, la révolution apparaissait comme l'unique horizon du changement. En second lieu, le concept de marginalité possédait une telle ampleur qu'il permettait d'inclure une gamme de situations descriptives très différentes. De telle manière que ces premiers travaux ouvraient la porte à l'analyse des mécanismes d'intégration sociale propres à la dynamique du capitalisme de périphérie, en donnant lieu, dans le champ des sciences sociales latino-américaines, à en tout cas deux lignes d'études. La première abordait l'étude de cette part de l'économie du pays qui opère en dehors des circuits officiels, l'« informalité » ; la seconde s'attelait à l'analyse des relations sociales au fondement de l'intégration sociale à travers différentes catégories telles que les « réseaux de réciprocité » et les « stratégies de survie ». Ce sont surtout ces derniers travaux qui pénétreront pleinement au niveau microsocial de l'intégration — ce que Robert Castel appellera trente ans plus tard « supports de proximité ⁵ ». En d'autres termes, face au déficit des États dans leur rôle de garant de la sécurité sociale, se vérifiaient en Amérique latine la survie et la vitalité des liens sociaux comme moyens

4. Il faut cependant tenir compte du fait que, malgré l'expansion limitée de la société salariale en Amérique latine, l'Argentine est l'un des pays qui ont connu, entre 1945 et la fin des années quatre-vingt, un régime de salarisation qui a atteint une partie importante des classes ouvrières.

5. Ceci apparaît clairement dans l'un des travaux de l'anthropologue chiléno-mexicain L. Lomnitz (1974) qui partait exactement du point où avaient abouti les analyses de A. Quijano. Plus précisément, Lomnitz se demandait comment survivaient ces marginaux, sans couverture sociale ni sécurité économique. Quijano supposait l'existence de mécanismes de réciprocité encore à décrire qui fonctionneraient entre les marginaux. Au travers d'une étude ethnographique dans un quartier de la ville de Mexico, Lomnitz s'est alors proposée de décrire précisément ces mécanismes de réciprocité. Son étude est parvenue en dernier lieu à montrer comment les marginaux ne dépendaient pas du marché mais de leurs capacités de créer un système d'échanges complètement différent, en dehors des règles du marché, basé sur les ressources de la parenté et de l'amitié. Ce système, inséré dans un tissu de relations sociales durables, donc ni épisodiques, ni mouvantes comme l'échange sur le marché, régulerait ainsi les échanges selon des règles de réciprocité entendues comme des modalités d'échanges entre égaux.

de pallier autant que possible de tels manques à partir de la famille, des communautés et des organisations de base. En relation avec la sphère du travail, on constatait la prolifération de petites unités économiques, de formes variées de coopération sociale et, en particulier, de l'espace d'un travail informel en expansion.

Durant des décennies, une partie de l'anthropologie et de la sociologie latino-américaines s'est centrée sur la description d'une sociabilité « forte », spécifique aux secteurs populaires, qu'elle présentait comme une création nécessaire face au manque d'intégration systémique. Quelques-unes de ces mises au point sur les « stratégies familiales de survie et de vie » ont étendu le cadre de leur étude des réseaux à celle de la reproduction de la force de travail (Alvarez, 2000), dans le but de lier les analyses réalisées autour des secteurs informels avec les réseaux de réciprocité originellement décrits par Lomnitz.

Enfin, il faut rappeler que l'idée de consolidation des liens « forts » à travers les réseaux de réciprocité et d'échanges a été l'objet d'évaluations diverses. D'un côté, les visions les plus pessimistes associaient ces formes de sociabilité avec certaines caractéristiques du clientélisme politique et accentuaient de ce fait la dépendance des secteurs populaires face à ces formes traditionnelles de la politique. De l'autre, les lectures les plus optimistes cherchaient à montrer dans ce type de liens forts, les embryons de nouvelles formes de solidarité dont le potentiel critique et disruptif était près de se révéler. Pourtant, qu'elles aient été vues comme réseaux de pauvreté au service de la domination traditionnelle ou qu'on ait souligné les dimensions plus « émancipatrices » de cette sorte d'économie populaire, la portée d'intégration de ces formes de solidarité a toujours été limitée à la sphère de la survie.

Les nouvelles formes de sociabilité face à la crise : liens forts ou collectivisme pratique ?

Avant de présenter l'objet et le résultat de nos recherches, il nous faut dire que le cas argentin ne semble pas du tout s'ajuster au modèle latino-américain classique. En Argentine en effet, les classes moyennes ont historiquement été considérées, en regard du contexte latino-américain, comme un trait particulier de la structure sociale et comme un facteur essentiel dans le modèle d'intégration sociale de ce pays. Par ailleurs, l'expérience péroniste (1946-1955) aura permis d'étendre ce modèle d'intégration à une part importante des classes ouvrières. Cependant, l'entrée généralisée dans une période caractérisée par le retrait de l'État et l'ajustement structurel a affecté une grande partie de la classe ouvrière

« protégée » ainsi que de larges portions de la classe moyenne. Au milieu des années quatre-vingt-dix, la nouvelle dynamique sociale s'est mise à révéler, en plus de l'hétérogénéité croissante des situations et des positions, une polarisation progressive des « gagnants » et des « perdants » du nouveau modèle. Le processus de mobilité sociale descendante a pris une dimension collective qui a jeté du côté des « perdants » des groupes sociaux qui, auparavant, faisaient partie des classes moyennes salariées et autonomes : une certaine partie des employés, des techniciens et des professionnels du secteur public liés à l'administration, à l'éducation et à la santé ; des entrepreneurs et des commerçants mis dans une position d'inégalité intenable face à l'ouverture des importations et à l'arrivée de nouvelles formes de commercialisation ; des propriétaires ruraux dont le destin paraissait lié à des économies régionales considérées alors comme peu dynamiques et « non viables ». Rien qu'entre 1986 et 1990, le volume des « paupérisés » (nouveaux pauvres ?) à l'intérieur de l'univers de la pauvreté a quasiment triplé en passant de 20,8 % à 53,4 % (Torrado, 1997). L'augmentation des inégalités sociales fut dès lors présentée comme l'un des résultats du processus de désindustrialisation qui a produit d'importants changements dans la structure sociale argentine et encouragé la « latino-américanisation » de celle-ci à travers l'expulsion de la main-d'œuvre du secteur industriel vers le secteur tertiaire et indépendant ainsi qu'à travers la constitution d'une main-d'œuvre marginale venue peu à peu grossir les rangs des nouveaux pauvres et des pauvres structurels. Enfin, on peut lier le déclin d'importantes couches des classes moyennes à la fois à la détérioration des prestations de l'État et au démantèlement d'un modèle d'État interventionniste qui découle d'une politique agressive de privatisations et d'ajustement fiscal (années quatre-vingt-dix).

La dérégulation a produit une forte perte d'intégration systémique qui a eu un impact important au niveau de l'intégration sociale. Le résultat fut l'entrée dans un processus d'individualisation contrainte qui a entraîné la création de nouvelles stratégies orientées vers l'autorégulation et la survie. En ce sens, il est possible d'affirmer avec Castel qu'une grande partie de ces secteurs, à la différence des secteurs traditionnellement non protégés de la précarité et de la pauvreté structurelles, serait entrée dans la précarité « après les protections » (Castel, 2001).

Nous pouvons préciser que ces transformations, comme le montrent les travaux de Murmis et Feldman (1999 et 2001), ont également affecté l'univers bigarré de l'informalité qui s'est vu intégrer une grande variété de façons de se mettre en relation avec le marché : depuis celles qui permettent l'accumulation à petite échelle jusqu'à celles qui satisfont

seulement une partie du processus de reproduction. L'informalité a fini par adopter les traits propres à une stratégie de survie en dépit du fait que, dans le cas argentin, elle avait assuré des niveaux de revenu et d'emploi qui la différenciaient de ses équivalents latino-américains. Pour cette raison, l'informalité aussi déborde, en s'écoulant en direction de la précarité de par le caractère vertigineux des transformations. En outre, nous pouvons observer que l'étude des « stratégies de survie » a été centrée pendant plusieurs décennies quasi en exclusivité sur les secteurs populaires. Plus encore, dès qu'il se référait à des formes de sociabilité, le diagnostic sociologique paraissait indiquer que le collectivisme tant théorique que pratique était le patrimoine exclusif des secteurs inférieurs de la société. Les classes moyennes, pour leur part, tendaient à développer, au travers de conduites et de pratiques propres, un individualisme aussi bien théorique que pratique dans lequel la référence au marché et à la compétence apparaissait comme une composante dominante (M. et M. Pinçon, 2000, p. 103). Ainsi, excepté le travail exploratoire de Lomnitz (1994) sur les réseaux d'échange et les classes moyennes au Chili, il existe peu d'études orientées vers l'analyse de leur importance à l'intérieur des couches moyennes. Tout au plus celles-ci mettaient-elles l'accent sur l'importance du « capital social », mais en tant que stratégie individuelle d'ascension sociale.

Deux de nos recherches avaient pour objectif l'analyse de quelques-unes des dimensions de la fracture sociale opérée à l'intérieur des classes moyennes, lesquelles furent, durant de nombreuses décennies, une des composantes essentielles du modèle d'intégration sociale argentin. Ces deux recherches abordent l'étude des nouveaux cadres relationnels en s'intéressant aux deux extrémités représentatives de la classe moyenne, les « perdants » et les « gagnants ». Dans les deux cas, le processus débouche sur de nouvelles formes de sociabilité qui rendent compte de l'adoption d'une sorte de « collectivisme pratique », lui-même produit de la dualisation croissante des classes moyennes⁶. Plus encore, le noyau de

6. En mettant l'accent sur la « dualisation », nous ne cherchons pas ici à nous engager dans une perspective simplifiée ou réductionniste de la recomposition des relations sociales. Le processus de polarisation sociale qui caractérise l'Argentine contemporaine est sans aucun doute traversé par une hétérogénéité sociale croissante des situations comme des positions. Mais la perspective que nous choisissons veut avant tout illustrer la dynamique sociale actuelle, plutôt que la nouvelle structure sociale, que l'on pourrait résumer, en suivant E. P. Thompson (1978), par le terme de « champ de force » sociétal. Voici comment l'auteur exprime cette idée : « Je pense à une expérimentation scolaire dans laquelle un courant électrique magnétisait une plaque couverte de limailles de fer. Les limailles, qui étaient uniformément distribuées, s'entassaient à un pôle ou à l'autre pendant qu'entre deux, les limailles qui restaient à leur place, prenaient l'aspect d'alignements se dirigeant vers l'un

ces nouvelles relations est l'incorporation de l'autorégulation ou de l'autogestion comme « mandat » du nouvel ordre néo-libéral, fait qui bénéficie logiquement à ceux qui comptent avec les ressources nécessaires pour le mener à bien. Enfin, les deux études avancent, plutôt comme hypothèse que comme conclusion, que ces nouvelles formes de sociabilité pourraient être en train de mener à la fois à un processus d'« intégration vers le haut » (couches moyennes happées avec couches supérieures) et à une « intégration vers le bas » (couches moyennes appauvries et couches inférieures).

La première recherche, réalisée par Inés González Bombal (2001), s'est intéressée à l'étude du réseau de troc qui a pour protagonistes les couches moyennes descendantes et des groupes relevant de la pauvreté structurelle ou pauvreté « expérimentée ». Actuellement, l'activité de troc est très répandue : plus de 500 Nodos ou Clubs y sont enregistrés dans tout le pays et dans quinze provinces comme faisant partie du Réseau global de troc. Les membres actifs sont estimés à trente mille avec un impact sur la vie d'environ 230 000 personnes se répartissant sur tout le territoire du pays.

Le second travail, réalisé sous notre responsabilité (Svampa, 2001), a développé de manière spécifique l'analyse des nouvelles formes d'occupation de l'espace urbain en s'intéressant à l'expansion des urbanisations privées qui ont pour acteurs centraux les couches moyennes montantes. En Argentine, l'accélération de l'expansion des urbanisations privées comprend diverses offres parmi lesquelles on trouve en particulier les « quartiers fermés » (*barrios cerrados*) et les *countries*, mais également les *chacras* et les *megaemprendimientos* (villages ou villes privées). Ces quatre types d'urbanisation se sont vus touchés, à divers degrés, d'une part, à partir de 1996, par l'augmentation de la commercialisation qui a entraîné la diminution des restrictions qualitatives d'accès à la propriété, et, d'autre part, par l'extension simultanée du réseau routier (accès nord, accès ouest, autoroute Ezeiza, autoroute Buenos Aires-La Plata). Les *countries* et les quartiers fermés concernent aujourd'hui plus de 400 sites (*emprendimientos*) dans la seule région métropolitaine de Buenos Aires et s'étendent également à d'autres grandes villes du pays ainsi qu'à quelques villes moyennes (Córdoba, Mendoza, Rosario).

ou l'autre des deux pôles opposés. » Plus simplement, le nouveau champ de forces sociétal désigne un processus traversé par deux grandes tendances, sortes de pôles magnétiques qui entraînent les acteurs sociaux vers l'un ou l'autre côté ; dans le langage des acteurs eux-mêmes, vers le « salut » ou vers la « chute ».

Du côté des « perdants », l'expérience de la pauvreté donne lieu, une fois assumée la chute sociale, ou, plus encore, face à l'impossibilité du retour au statut antérieur, à la recomposition progressive d'une culture individualiste au sein de nouvelles formes de solidarité. Ces personnes perdent petit à petit contact avec les collègues, amis ou relations sociales qu'ils fréquentaient par le passé. Au fur à mesure de leur descente dans l'échelle sociale, leur sociabilité se transforme. Ce n'est pas dû tant au fait qu'ils se sentent l'objet d'un rejet de la part de leurs anciennes relations, mais plutôt dû au fait qu'ils ne se sentent pas sujets de consommation alors que cela leur paraît nécessaire au maintien de leur niveau de vie. Tout se passe comme s'ils se disaient : conserver les amis d'antan a un coût qu'on ne peut plus financer. Les amitiés entraînent des dépenses et contraignent à un ensemble de réciprocités qu'ils ne sont plus en condition d'assumer. C'est alors qu'ils s'éloignent de leurs cadres relationnels et vivent un isolement plus ou moins prolongé pour accéder ensuite à un nouveau type de sociabilité plus tranquillisant comme celui que leur offre le troc ; dans ce cadre, ils n'ont pas à faire l'effort de démontrer ce qu'ils ne sont plus, puisque le seul fait de se rencontrer dans cet espace correspond à une mise en équivalence entre semblables qui les dispense d'avoir à expliquer leur nouvelle situation. Ce qui est certain, c'est qu'ils ne cohabitent presque plus avec les gens qu'ils avaient l'habitude de côtoyer avant la chute. En échange, ils commencent à en connaître d'autres.

L'expérience du troc apparaît très diverse selon les types de personnes qui y recourent. Certains cherchent à recréer des liens sociaux alors que d'autres, plus pragmatiques, se contentent d'y chercher des solutions à leurs besoins : ils troquent et s'en vont. Il est également possible d'identifier des différences entre *nodos*. Les uns, plus communautaires, font un effort manifeste pour encourager de nouveaux liens entre leurs membres. Dans d'autres, peut-être à cause de leur plus grande ampleur et parce qu'ils connaissent une plus grande circulation de personnes, cette espèce de gestion de la sociabilité n'apparaît pas.

Si l'accès à ces nouveaux espaces de sociabilité paraît tellement valorisé, c'est avant tout parce qu'il s'y rétablit entre les participants une sensation d'égalité que chacun d'entre eux avait perdue dans son ancien milieu de référence respectif. C'est l'un des gains symboliques les plus remarquables apportés par le troc aux groupes qui s'y constituent. L'usage stratégique de ces nouvelles relations pour affronter des projets collectifs susceptibles d'affecter la solution aux problèmes pratiques qu'ils rencontrent, est par contre moins fréquent. Enfin, si le troc est, pour chacun de ses membres, un dispositif de survie lié à la sphère de la

consommation, il est loin de se convertir en un mécanisme à partir duquel s'engendreraient des projets de micro-entreprises en relation avec la sphère de la production.

En dernier lieu, les résultats de cette recherche nous amènent à observer que dans le sous-sol le plus profond du troc commencent à se percevoir les signes d'une « intégration par le bas », en ce sens que les couches les plus appauvries de l'ancienne classe moyenne entrent en interaction avec les secteurs antérieurement liés au travail manuel de l'industrie, au service domestique et aux vendeurs ambulants. Le premier point de rencontre se fait à travers l'entrée dans l'informalité comme mode de vie et de travail, et ensuite par le troc. Cependant, ce processus est perçu de manière très différente par les uns et par les autres. Pour les nouveaux pauvres, c'est un signe de chute (plus ou moins bien re-signifié selon leur adhésion aux « propositions idéologiques »). Pour les seconds, l'accès à cette nouvelle forme de sociabilité se présente en revanche comme un signe d'ascension dans la mesure où ils partagent un espace dans lequel circulent des compétences et des savoirs plus complexes. On voit même certains d'entre eux commencer à échanger la consommation de services sophistiqués totalement étrangers à leur milieu d'origine, exprimant en cela un rapprochement avec certains des nouveaux modèles culturels que leur ont apportés comme des nouveautés les couches moyennes descendantes ; ces dernières à leur tour se procurent au travers du troc, les services d'une main-d'œuvre qu'ils ne peuvent déjà plus s'offrir : plombiers, électriciens, maçons, cordonniers, etc.

Du côté des « gagnants », les nouveaux liens sociaux qui se sont constitués durant les années quatre-vingt-dix rendent compte d'une réarticulation fondée, pour une part, sur la valorisation de la performance individuelle et, d'autre part, sur l'acquisition de nouveaux styles de vie centrés sur la sécurité privée. Il est certain que l'urbanisation périphérique tardive que vit l'Argentine participe d'un phénomène très important. Rappelons que dans les pays européens également, même si les différences entre pays sont importantes, l'idée d'une « fracture urbaine » tend à remplacer celle de « fracture sociale » (Donzelot, 1999). Plus encore, les révoltes urbaines qui se produisent dans les milieux défavorisés des villes périphériques des grands centres urbains, rendraient compte de l'explosion d'un modèle de « ville » qui garantissait auparavant une socialisation dans la différence, au travers de l'intégration et de l'interdépendance. Ce phénomène aurait pour corollaire inévitable la création d'un « urbanisme des affinités », c'est-à-dire la « désincorporation » des couches moyennes supérieures qui partirait à la recherche des avantages qu'offrent l'homogénéité résidentielle et la

sociabilité d'un « entre-nous » impliquant ainsi la pratique généralisée d'« appariements sélectifs » de tous ordres (Cohen, 1997).

En Argentine, cette sociabilité « choisie » des urbanisations privées, qui découle de cette extension des cercles sociaux, a pour point de départ — et condition première — une homogénéité générationnelle (couples jeunes avec enfants d'âge scolaire) et sociale. Par ailleurs, les avantages d'une sociabilité choisie dans un contexte d'homogénéité sociale revêtent encore, pour beaucoup d'individus originaires des classes moyennes, l'attrait de la nouveauté, et se présentent à eux comme une découverte, une sorte de première expérience. Les contacts, qui se produisent entre égaux ou entre « semblables », deviennent de ce fait « dignes de confiance ». Après tout, ils se savent les pionniers d'un nouveau style de vie bien qu'ils soient *encore* conscients de l'histoire qu'ils ont laissée derrière eux : un fait qui apparaît plus marqué parmi ceux qui savourent les fruits d'une récente ascension sociale. Pour leurs enfants en revanche, cette vérité constitue l'unique réalité. Il n'y a pas pour eux un passé différent et un présent nouveau à savourer. Ainsi, les bénéfices apportés par le *country* et le quartier fermé tendent à être rapidement naturalisés ; l'expérience qui en découle structure de larges parts de leur univers quotidien en se prolongeant ensuite dans l'école (privée), qui se trouve dans le même environnement à l'intérieur du même réseau socio-spatial, et même dans les sports (généralement liés à l'école ou, à défaut, aux *countries*). Finalement, non seulement les enfants jouissent du milieu protégé de la sociabilité d'homogénéité, mais pour le dire de manière plus précise, ils s'y socialisent.

Nous assistons ainsi à l'émergence d'une sociabilité qui a pour cadre naturel un réseau socio-spatial comprenant les quartiers fermés, les *countries* et différents services parmi lesquels les collègues privés jouent un rôle essentiel. Les cercles sociaux se caractérisent par leur proximité et leur foyer d'attache se trouve être non seulement le quartier, ou le *country*, mais également le réseau socio-spatial dans lequel s'inscrivent ces derniers. En somme, tout paraît indiquer que, malgré les différences en termes de capital (avant tout économique et social) et d'ancienneté de classe, les classes supérieures et la frange des classes moyennes qui réussit commencent à partager les mêmes expériences en termes de modèles de consommation, de style résidentiel et d'expérience scolaire ; en d'autres termes, de cadres culturels et sociaux qui rendent compte d'une trame relationnelle au fondement de nouvelles formes de sociabilité. Une fois consommée la fracture à l'intérieur des classes moyennes, et une fois assuré le décollage social, les « gagnants » se mettent à découvrir jour après jour, après les premières inconvenances de

statut et à travers une sociabilité de l'« entre-nous » naissante, les avantages croissants d'une intégration « vers le haut ». En définitive, le processus d'intégration « vers le haut » nous parle avant tout de l'adoption effective d'un modèle de socialisation unique (basé sur l'homogénéité sociale) et d'une sociabilité refermée sur l'« entre-nous ».

Nous n'ignorons pas que les formes de sociabilité « choisie » se développant à l'intérieur des réseaux de *countries* et quartier fermés ont peu à voir avec les formes de sociabilité « forcée » ou « compulsive » que les fractions les moins favorisées des classes moyennes déploient « vers le bas », au travers de pratiques comme le « club de troc » ou d'autres réseaux de solidarité. Pourtant, à l'origine de ces formes de sociabilité, on rencontre le même processus de mutation structurelle qui se manifeste par le retrait et la détérioration de l'État ainsi que par l'ouverture et la dérégulation. Plus encore, le processus donne lieu dans les deux cas à des formes de sociabilité qu'il est possible de caractériser par ce qu'on pourrait appeler un « collectivisme pratique » (Pinçon et Pinçon-Charlot, 2000).

Pour terminer, le collectivisme pratique rencontre dans les deux cas des limites claires. En ce qui concerne les gagnants, le collectivisme pratique atteint ses limites dans la marchandisation du lien, dans le sens où celle-ci sape toute possibilité de construire un ordre basé sur la réciprocité et la solidarité. En fin de compte, au fondement de ces micro-sociétés constituées en espèces de communautés-refuges et caractérisées par l'ordre et la transparence face à une société toujours plus anomique, se trouve l'idée de marchandisation des liens sociaux.

Sans doute les bases idéologiques du troc sont-elles différentes puisque celui-ci apparaît comme un lien social fondé sur les valeurs de la « confiance et de la réciprocité ». Mais au-delà des définitions idéologiques, le collectivisme pratique atteint ici ses limites et retrouve un sens plus pragmatique qui renvoie à son caractère de sociabilité non désirée, compulsive ou forcée. En fin de compte, la décision de participer à ces milieux publics est vécue comme une perte d'autonomie et comme un sacrifice de leur vie privée, même si, par la suite, cette contrainte est susceptible d'être resignifiée de manière positive.

En définitive, les deux situations illustrent la dynamique nouvelle de la privatisation qui s'est propagée dans la société argentine en irriguant de manière capillaire un ensemble d'institutions et de pratiques et en réarticulant de cette manière la relation entre individu et société.

Le nouveau projet : travail, exclusion et nouvelles formes de sociabilité ; une approche à partir des relations micro-macro

Alors que dans la recherche récemment terminée nous abordions la sociabilité et l'exclusion à l'intérieur de divers groupes sociaux, dans notre future recherche, nous nous proposons d'analyser l'interaction entre les groupes sociaux les plus vulnérables et les institutions comprises dans leur fonctionnement même. Nous aurons comme point d'ancrage de cette étude générale l'analyse d'une unité locale (Wellman B, Carrington P. et Hall A., 1988) afin d'examiner de quelle manière ce qui s'y passe peut être lié à des processus à d'autres niveaux.

Dans les sociétés comme la nôtre, où le chômage n'a pas de limites tranchées, nous devons toujours situer les chômeurs dans l'ensemble des travailleurs dont les conditions d'insertion sur le marché du travail se caractérisent par le sous-emploi et la volatilité des postes ou des activités professionnelles. De plus, si nous pensons qu'il est nécessaire d'obtenir une connaissance exacte des travailleurs affectés, il faut également explorer le processus d'exclusion à partir des positions qu'ils occupent.

Notre nouveau projet vise ainsi à étudier la chaîne qui unit le chômage dans un cadre municipal et de quartier, avec les systèmes de décision et d'élaboration d'orientations générales susceptibles de conditionner et d'affecter la situation de chômage et la sociabilité dans un contexte spatialement délimité. Nous voulons que ce travail se montre fidèle à une conception du chômage et de l'exclusion compris comme des processus, conception qui a très souvent été exprimée sans pourtant donner lieu à des études empirico-théoriques.

En général, les études sur les chômeurs travaillent soit sur la base de riches informations statistiques, soit se concentrent sur des analyses de cas où les chômeurs sont conçus comme des individus affectés par une condition négative. Nous proposons bien sûr d'inclure de tels éléments, mais en l'étudiant aussi dans leur « dimension verticale ». Nous nous demanderons alors comment ceux qui n'ont pas de revenus adéquats, c'est-à-dire dérivés de leur insertion sur le marché du travail, gagnent leur vie. Nous explorerons le chemin qui conduit du chômage aux activités irrégulières, y compris à la délinquance (juvénile en particulier), en tant qu'elles permettent de gagner sa vie. Les transformations du monde du travail entraînent à la fois le chômage, entendu ici comme rupture de l'insertion dans le monde du travail, et d'autres formes irrégulières d'accès au revenu qui cohabitent avec ce dernier.

En partant de la manière dont les individus gagnent leur vie, que cela passe par eux-mêmes ou par des membres de leur famille, nous allons

analyser les formes de sociabilité et d'organisation dans lesquelles ils sont insérés, leur participation aux relations de coopération et de conflit et leur relation avec les sphères du public et du privé. L'analyse du niveau de sociabilité exige non seulement qu'on explore les relations proches et primaires, mais également les relations qui s'établissent avec les organisations publiques et privées ainsi qu'avec l'univers marchand où les sujets se trouvent immergés. En centrant notre recherche sur un quartier périphérique, nous aurons ainsi l'opportunité d'analyser à la fois les individus et les réseaux.

En résumé, nous proposons de rendre compte des effets des changements historico-structurels sur la population analysée ; de détecter les signes d'intégration et/ou de conflit entre les différents secteurs sociaux sans emploi ; d'identifier la persistance entre eux d'anciennes formes de sociabilité ou l'émergence de nouvelles ; d'analyser la redéfinition des dimensions du public et du privé.

Pour reprendre ce qui a été dit plus haut, la mise en place de la recherche proposée implique une méthodologie nous permettant de reconstruire le processus de genèse, de maintien et de reproduction du chômage et de l'exclusion, entendue ici comme un processus auquel participent divers secteurs sociaux tels que les organisations et les institutions publiques et privées. Nous nous proposons d'observer la chaîne des médiations, des causes et des effets, qui vont des niveaux de pouvoir les plus élevés, niveaux organisationnels les plus éloignés des sujets, à la situation concrète de chômage et d'exclusion des sujets de l'étude. Reconstruire cette chaîne implique d'analyser les actions des institutions depuis le niveau municipal jusqu'aux niveaux décisionnels des grandes institutions tels l'État et les organisations internationales (Murmis, M., 1993) qui agissent sur les conditions que nous proposons d'étudier. Sur ce point également, nous partirons de la localisation de base de l'étude : à partir de là, nous reconstruirons la chaîne et tenterons d'identifier les processus spécifiques qui affectent en fin de compte ceux qui vivent à l'intérieur de l'unité locale étudiée. Un des grands thèmes qui nous intéresse, est celui du poids relatif des processus qui opèrent à ces différents niveaux. On ne peut pas plus affirmer que tout se décide au niveau local qu'on ne peut dire que tout se décide à un niveau planétaire. Nous souhaitons de ce fait identifier des médiations qui aient leur efficacité propre et ne renvoient pas seulement à des mécanismes de transmission. Une disposition légale peut apparaître non seulement comme une forme de spécification d'un processus déjà donné en suivant en cela les lignes de force déjà existantes, mais, au-delà, comme un modèle qui modifie ou entrave une ligne de développement.

Les processus qui se donnent à voir aux niveaux que nous souhaitons étudier, proviennent en grande partie de visions compréhensives et parfois hégémoniques sur la manière dont un pays comme l'Argentine devrait affronter la question du travail ; visions qui s'expriment aussi bien en faveur du déplacement de certains types de travailleurs que pour augmenter la demande, et qui s'intéressent autant à développer des programmes focalisés qu'à développer des points de vue universalistes. Il s'agit d'idées qui adoptent leur forme canonique dans les organismes internationaux, mais qui ont également leurs racines dans le monde académique. Nous proposons d'examiner à la fois ces idéologies et certaines formes de propositions alternatives, non de manière générale, mais plutôt dans leur relation particulière avec notre lieu d'étude et comme maillons de la chaîne de déterminations et de médiations que nous avons évoquée précédemment.

BIBLIOGRAPHIE RÉSUMÉE

- ALVAREZ S. (2000), « Capital social y concepciones de pobreza en el discurso del Banco Mundial, su funcionalidad en la « nueva cuestión social », en Jornada de discusión « La cuestión social en el Gran Buenos Aires », Projet Megacités, UNGS, miméo.
- BOMBAL GONZÁLEZ I. (2001), « Sociabilité dans les classes moyennes descendantes : expériences du troc (*trueque*) », présentation pour la journée sur la sociabilité organisée par la ICI-UNGS, octobre 2001.
- CASTEL R. (1995) *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris, Fayard.
- DONZELOT J. (1999) « La nouvelle question urbaine », *Esprit* : « Quand les villes se défont », novembre.
- GONZALEZ CASANOVA P. (1965), *La democracia en México*, México, Era.
- KESSLER G. (1998), « Le processus de paupérisation de la classe moyenne argentine (1976-1995) », thèse de doctorat EHESS, Paris.
- LOMNITZ L. (1994), *Redes sociales, cultura y poder. Ensayos de antropología latinoamericana*, México, FLACSO.
- MURMIS M. (1969), « Tipos de marginalidad y posición en el sistema productivo », *Revista Latinoamericana de Sociología*, n° 2.
- MURMIS M. y FELDMAN S. (2000), « Ocupación en sectores populares y lazos sociales. Preocupaciones teóricas y análisis de casos », Rapport Final, Siempro.
- NUN J. (1972), « Marginalidad y otras cuestiones », *Revista latinoamericana de ciencias sociales*, n° 4, décembre.
- NUN J. (1999), « El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal », *Desarrollo Económico*, 152.
- PINÇON M. et PINÇON-CHARLOT M. (2000), *Dans les beaux quartiers* [1989], Paris, Seuil.

- PINÇON M. et PINÇON-CHARLOT M. (2000), *Sociologie de la bourgeoisie*, Paris, La Découverte.
- PINTO A. (1970), « Naturel e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la America Latina », *El Trimestre Economico*, enero-marzo de 1970.
- PIRES DO RIO CALDEIRA T. (1996), « Un nouveau modèle de ségrégation spatiale : les murs de San Paulo », *Revue internationale des sciences sociales*, n° 147, Paris.
- QUIJANO A. (1977), « Polo Marginal de la economía y mano de obra marginada », in A. ABDEL-MALEK, *Sociología del imperialismo*, UNAM, Mexique.
- ROBLES F. (1999), « Inclusión, Exclusión y construcción de identidad. El caso de las mujeres jefas de hogar en Chile », in ROBLES F., *Los sujetos y la cotidianidad. Elementos para una microsociología de lo contemporáneo*, Edic. Sociedad Hoy, Talcahuano, Chile, 1999.
- ROSANVALLON P. (1995), *La nouvelle question sociale*, Paris, Seuil.
- SVAMPA M. (2001), *Los que ganaron. La vida en los countries y en los barrios privados*, Buenos Aires, Biblos
- THOMPSON E. P. (1979), *Tradición, revuelta y conciencia de clase*, Barcelona, Critica.
- TOURAINE A. (1976), *Les sociétés dépendantes*, Paris, Gembloux-Duculot.
- TOURAINE A. (1988), *La parole et le sang*, Paris, Odile Jacob.
- TORRADO S. (1997), « Notas sobre la estructura social argentina a comienzos de los años noventa », in BELIZ G. (ed), *Política social, la cuenta pendiente*, Buenos Aires, Sudamericana.

LA RÉFORME DU SYSTÈME DE RETRAITE EN ARGENTINE : HISTORICITÉ, DYNAMIQUES INSTITUTIONNELLES ET RÔLE DES ACTEURS

Roxana ELETA DE FILIPPIS

Le contexte des réformes des systèmes de retraite en Amérique latine

Les politiques d'ajustement structurel ¹ déjà largement adoptées par la plupart des pays d'Amérique latine sont au cœur du processus de réforme de l'État. Mais avant de remettre en question l'intervention de l'État, les politiques d'ajustement structurel ont un objectif bien précis, rétablir les grands équilibres macroéconomiques. Dans la grande majorité des pays de cette région, les politiques d'ajustement structurel ont privilégié l'ouverture à l'extérieur des marchés locaux, la déréglementation du marché du travail et la privatisation des entreprises publiques. C'est dans ce contexte, que la réforme du système de retraite a été menée, d'abord au Chili (1981), puis au Pérou (1993), en Argentine et en Colombie (1994), en Uruguay (1995), au Costa Rica (1996) et, plus récemment, au Mexique

1. Cette curieuse expression a été inventée par les experts des organismes internationaux (OCDE, FMI, Banque mondiale) pour désigner les politiques économiques dont ils se sont fait les promoteurs dès le début des années quatre-vingt. La politique d'ajustement structurel est un processus par lequel un État est amené à modifier sensiblement sa politique, voire ses structures économiques, à la suite d'un déficit grave et durable de sa balance des paiements et de ses finances publiques. Ces politiques peuvent aller jusqu'à une remise en cause radicale des politiques de développement menées par les pays du Tiers-Monde, et en particulier du rôle de l'État dans l'économie

(1997). D'autres pays envisagent en ce moment des réformes de leur système de retraite².

Dans les pays de la région, les anciens systèmes de retraite par répartition ont été remplacés (totalement ou partiellement) par des fonds de pension privés, substituant à un ancien système fondé essentiellement sur la solidarité intergénérationnelle un nouveau système dont le financement est assuré par une épargne privée. De ce fait, de nombreux observateurs estiment que les pays d'Amérique latine sont désormais engagés dans une réforme de société, dont l'une des manifestations fortes est certainement la diminution, ou la mutation, du rôle de l'État dans la régulation sociale et économique. À l'origine de cette « onde de choc », qui continue à se propager dans la plupart des pays en développement, plusieurs facteurs ont été d'ores et déjà identifiés : la récession économique, la crise de la dette, le surendettement des États, la corruption, la fuite des capitaux, l'effondrement de l'activité, le chômage, la faiblesse des rentrées fiscales et l'augmentation de la paupérisation. S'y ajoutent des facteurs idéologiques. Les politiques publiques, jadis perçues par les différents acteurs sociaux comme un moyen d'échapper au sous-développement, sont considérées aujourd'hui sous l'angle des effets pervers qu'elles ont produits dans le passé. Non seulement le nombre d'exclus de l'État-providence demeure élevé, mais en outre la généralisation et l'uniformisation des prestations sont loin d'être réalisées. Il apparaît donc bien que l'État-providence en Amérique latine, n'a pas profité aux couches pauvres de la population. Il a eu, au contraire des effets « non redistributeurs » au détriment de ces couches sociales.

Le cas argentin

Le cas argentin, auquel nous nous intéressons, illustre bien ce qui précède. En Argentine, les années d'après-guerre ont été caractérisées par le développement industriel accéléré et par la mise en place d'un système de protection sociale de type assurantiel, basé sur la prévention et la prise en charge collective du risque vieillesse. Pendant ces décennies de forte croissance, le développement social a été rapide. La situation change à partir des années soixante-dix et s'aggrave par la suite. Dans les années quatre-vingt-dix, environ 50 % des travailleurs ne payaient plus leurs cotisations au système public de retraite. Près de 70 % de la population âgée argentine avait une retraite ou une pension. Mais le niveau des retraites était au plus bas.

2. Parmi lesquels figurent la Bolivie, l'Équateur, le Salvador, le Guatemala, le Paraguay et le Venezuela.

Au cours des années quatre-vingt, lors des périodes d'hyperinflation qui ont secoué l'Argentine, la valeur réelle des pensions a enregistré d'énormes fluctuations avec, d'un mois sur l'autre, une tendance orientée à la baisse. En mars 1990, la valeur réelle de la pension mensuelle s'est effondrée à moins de la moitié de sa valeur déjà faible de 1989, malgré une loi prévoyant une indexation totale (certaines associations de pensionnés ont argué de cette loi pour poursuivre l'État devant les tribunaux. Ce qui a donné naissance à la « dette prévisionnelle » ou dette du système public de retraite envers les retraités pour le non-paiement des indexations des salaires de remplacement). À la fin des années quatre-vingt et au début des années quatre-vingt-dix, c'est-à-dire au point culminant de l'hyperinflation, la dispersion de la distribution du montant des retraites a été réduite à zéro (toutes les pensions étant proches du minimum).

Telles ont été les principales raisons qui ont conduit à la réforme du système des retraites, désormais devenu un système mixte dont l'une des composantes est le régime à cotisations déterminées, régime administré par des sociétés privées, mais « réglementé » par l'État. Selon les auteurs de la réforme, les avantages théoriques et réels étaient évidents : déficits publics moins élevés, marchés des capitaux plus dynamiques et rapport plus direct entre le niveau de l'épargne individuelle et celui des prestations individuelles, ce qui devait permettre à terme l'adhésion au système d'un plus grand nombre de travailleurs.

Ces objectifs laissent entendre que la réforme de l'État est un effet mécanique et fonctionnel, une réponse inéluctable à un changement d'environnement économique et social. Nous retiendrons plutôt une explication politique car le libéralisme en tant que doctrine s'est redéfini dans le corpus social pour légitimer la réforme. Le passage à la privatisation du système public de retraite argentin ne peut pas être expliqué seulement par le « déficit » institutionnel de l'ancien système. Bien sûr il ne s'agit pas de nier la situation du système de retraite avant la réforme — pression démographique, chômage, flambée de l'inflation, dispersion des pensions ou encore fraude — mais de mettre en évidence le rôle et l'incidence des « idées » des acteurs locaux et internationaux dans la structuration des choix, qui, sous un langage « financier », cachent des choix politiques et sociaux. La réforme apparaît comme un moyen de relégitimer l'État en crise. Mais du fait du retrait de l'État il est nécessaire d'identifier quels seront les nouveaux acteurs qui prendront les décisions « essentielles » concernant la protection sociale. En outre, la réforme du système de retraite montre qu'il y a des gagnants et des perdants, situation qui n'est évidemment pas sans effets politiques et sociaux. Plutôt que de

faire la description du retrait partiel de l'État, nous avons choisi, à partir de l'analyse d'une politique publique comme celle des retraites, de mieux cerner les nouvelles formes de pouvoir ainsi que les nouvelles structures sociales induites par la mutation de l'engagement de l'État.

Deux grandes questions se dégagent. La réforme des retraites constitue-t-elle une réponse rationnelle à la transformation de l'environnement économique et social des retraités ? Ou bien est-elle le résultat des transformations du rapport de force et des conditions socio-historiques permises par l'institutionnalisation des retraites de type assurantiel ?

Une histoire propice à la réforme

Histoire d'un malentendu : sur la confusion entre répartition et capitalisation

La gestion publique de la vieillesse en Argentine s'est fondamentalement axée sur la mise en place des politiques publiques de retraite. Celles-ci se sont articulées autour du modèle assurantiel et ceci indépendamment du mode de gestion du système : capitalisation au début du siècle, répartition dans la décennie des années quarante, puis capitalisation et répartition. Elles ont suivi une évolution « d'effet de cliquet » : l'élargissement des retraites à destination des nouvelles catégories socioprofessionnelles s'est effectué sur la base de compromis politiques avec l'État.

Il faut signaler l'importance de l'héritage colonial dans l'élaboration du modèle décrit plus haut. En effet, les premières pensions ont été créées par l'État pour les fonctionnaires clés de l'administration. Ce modèle résulte de la logique d'intervention de l'État colonial avec ses pensions pour les militaires, la marine royale, les juges et les fonctionnaires du Trésor de la Couronne. Cette même logique perdurera après l'indépendance lors de l'apparition de l'État-nation. Les juges et les instituteurs, qui sont des acteurs pivots de la nouvelle République, bénéficient d'une pension. Dans la période 1900-1944, les dispositifs en matière de protection contre le risque de vieillesse, d'invalidité ou de décès du conjoint autrefois actif, furent élargis à la classe ouvrière. L'objectif de ces politiques était, à l'égard de l'expérience européenne, de réduire les conflits sociaux, d'éviter les grèves et de développer des rapports capitalistes de production. On observe dès lors l'appropriation d'un modèle de sécurité sociale qui est désormais construit en référence directe à la norme de l'emploi salarié. Il en résulte un système de retraite

atomisé, associé à la notion d'épargne et de capitalisation pour les « vieux jours », d'abord pour les fonctionnaires de l'administration publique et ensuite pour les travailleurs du secteur privé les mieux organisés et les plus « stratégiques » dans l'économie en développement.

La logique étatique de gestion de la main-d'œuvre nécessaire au développement du modèle agro-exportateur l'emporte sur une gestion publique de la vieillesse visant les citoyens âgés. Les droits sociaux sont désormais liés au droit du travail. Ou plutôt à un certain type de travail. Soulignons que, pendant cette période, la question des retraites paysannes ne se pose pas car, paradoxalement, le modèle agro-exportateur ne façonne pas un pays rural. L'existence d'un système latifundiaire et la concentration de la terre dans les mains de l'oligarchie constituaient un obstacle à l'accès à la propriété de la terre, excluant ainsi les petits propriétaires des terres de mauvaise qualité, les fermiers et les travailleurs agricoles temporaires sans terre, mais aussi les immigrants européens attirés par le développement croissant du marché interne, notamment de Buenos Aires devenu le cœur du développement économique.

Le mouvement ouvrier naissant, inspiré par les courants de pensée socialistes, anarchistes et syndicalistes, refusera ouvertement de financer les retraites sans refuser pour autant l'idée d'un salaire de remplacement pour les vieux jours : ce qui consolide la logique assurantielle. Or, si au commencement, les formes prises par les retraites reflètent un rapport de forces favorable au patronat en formation, les années quarante illustrent un équilibre des forces favorable au mouvement ouvrier. Observons que le projet initial de Perón qui voulait instituer un régime général unique pour tous les Argentins échoua sous la pression des syndicats. Rapidement, la politique publique des retraites servit à s'octroyer l'appui des ouvriers organisés, des couches moyennes et des secteurs de la bourgeoisie industrielle moderne. La mise en place des caisses de retraite pour les salariés statutaires du gouvernement national populaire de Perón peut être interprétée comme un mécanisme d'intégration, mais elle vise aussi à prévenir les conflits sociaux et le développement du modèle d'accumulation. En effet, tout se passe comme si Perón cherchait à atteindre, dans ce que Robert Castel appelle « l'État de croissance » de la société salariale, les objectifs de Beveridge avec les méthodes de Bismarck. Au fond, l'idée était que l'on pouvait articuler croissance économique et croissance de l'État social sans contradictions majeures. Le passage de la capitalisation à la répartition intervenu pendant cette période peut alors s'expliquer soit comme faisant partie d'un projet initial jamais accompli d'un système de solidarité unique, soit comme un changement de gestion allant dans le sens des besoins d'accumulation du

régime, de la demande de biens de consommation durables des nouvelles couches sociales protégées. Quelle que soit l'interprétation que l'on retienne, il est indéniable que, malgré l'introduction de la répartition, le lien entre les cotisations et les prestations fut perçu par les différentes corporations comme le droit à un salaire de remplacement lié aux cotisations versées pendant la vie active et garanties par l'État. C'est pourquoi les retraités poursuivent l'État devant les tribunaux dans les années quatre-vingt quand ce lien n'est plus respecté et c'est, *in fine*, cette idée qui a facilité le retour à la capitalisation dans les années quatre-vingt-dix. Mais il est indéniable aussi que la fragmentation du droit à la retraite et l'individualisation du droit à une retraite privée expriment le recul de la problématique ouvrière de la retraite et la prévalence, pour des motifs différents, des classes moyennes et du patronat.

Ces deux phénomènes commencent à se faire jour dès la fin des années soixante avec l'avènement d'une période marquée par la succession des dictatures militaires. Cependant, la réforme des retraites intervenue dans les années soixante sous la dictature du général Onganía illustre une période de relative autonomie de l'État en la matière avec, d'une part, l'unification des caisses et, d'autre part, l'homogénéisation des règles concernant l'accès à la retraite. À l'évidence, l'État se cantonne moins dans un rôle d'agent économique qui opère une redistribution en fonction des rapports des forces sociales. Mais il s'agit d'un projet fragile. Malgré la dictature, les régimes militaires qui se succèdent éprouvent des difficultés à transformer la dynamique sociale et politique autour des retraites. Et, au corporatisme ouvrier du péronisme succède progressivement le corporatisme patronal de l'État militaire des années soixante-dix. La réémergence d'un rapport de force favorable au patronat est claire si l'on considère que sa part de cotisations au système de retraite a été supprimée en 1980. Son incapacité à intégrer la coexistence mutuelle des deux forces en présence a mis l'État dans l'impossibilité de formuler la solidarité autour des retraites. Mais, par ailleurs, il est apparu impossible d'éliminer ce qui pour les acteurs sociaux est perçu comme un contrat entre eux et l'État. Telle est la leçon tirée par le gouvernement Alfonsín. Mais durant sa gestion le projet d'universaliser la sécurité sociale et de rendre le système de retraite autonome devient très rapidement une sorte d'utopie. Utopie car le contexte de « l'État de croissance » qui avait permis le développement de la sécurité sociale tout en donnant l'illusion de résoudre les contradictions induites par le compromis sous-jacent au système de protection sociale n'est plus au rendez-vous. La crise, provoquée par la réalité socio-économique et démographique, qui a surgi brutalement n'a pu être ménagée en termes

institutionnels et politiques. Des aménagements internes au système, c'est-à-dire respectant sa logique, ont été progressivement écartés, jugés impossibles pour faire face à ces difficultés. Il fallait recourir à des méthodes nouvelles. Le choix de ces méthodes est lié aux types d'analyses retenus par les acteurs de la réforme pour rendre compte des difficultés rencontrées par le système de retraite, analyses qui poussent à remettre en cause l'ensemble du système, ses principes et ses finalités à partir des modifications de son mode de financement et d'organisation. Au lieu de réexaminer les termes du contrat sur lequel repose la retraite, le gouvernement Menem, avec l'appui des syndicats alliés et du patronat, prône sa réforme qui est celle des économistes inspirée de la Banque mondiale. La diffusion des modèles de protection sociale appliqués en Europe et qui est présente tout au long de l'histoire de la politique argentine de retraite change d'identité et de nature : elle devient néolibérale et non plus conservatrice corporatiste et s'institutionnalise. De ce point de vue les actions du FMI et de la Banque mondiale doivent être considérées comme des agents de changement à part entière dans l'émergence de ce que nous avons appelé la nouvelle orthodoxie de la retraite. Mais il convient de se concentrer sur la dynamique sociale de la réforme. Nous venons de voir que l'introduction des fonds de pension privés est née de la profonde transformation du rapport de force qui avait permis l'établissement d'une politique publique de retraite sous le régime national populiste de Perón. Le déclin du modèle global de développement né dans les années quarante et l'affaiblissement, voire la transformation du syndicalisme, ont contribué à la diminution de leur influence sur la politique d'État. Ils n'ont plus permis l'élargissement du droit des travailleurs à la retraite. Le soutien qu'une fraction des syndicats a donné à la réforme peut être interprété comme un repli défensif pour préserver l'essentiel des droits acquis. Les fonds de pension sont dès lors apparus aux yeux des certains syndicats et du patronat comme l'unique moyen de sortir de la paralysie provoquée par la crise de la politique publique des retraites.

L'enjeu pour le patronat était de reformuler le financement des retraites pour le convertir en une nouvelle source de capitaux. L'enjeu de la création des flux de capitaux est aussi un enjeu important pour la fraction du syndicalisme qui appuie la réforme. Car, on observe qu'avec la possibilité de constituer leurs propres fonds de pension émerge un syndicalisme « d'affaires » capable (en théorie) d'infléchir le marché des capitaux, ce qui le rapproche du modèle syndical nord-américain. Plus : les fonds de pension privés sont apparus pour cette fraction du syndicalisme comme le corollaire du droit à la retraite fragmentaire

accordée en fonction des impératifs économiques et tactiques. Ceci n'est pas nouveau : le traitement accordé à la question des retraites après les années 1940 montre que l'action de la CGT argentine a été orientée en priorité vers la politique, l'accumulation des ressources organisationnelles et financières capables de renforcer sa capacité de négociation avec l'État afin d'être intégrée à la décision étatique. Dans le domaine de la retraite, nous avons observé que la demande syndicale a été axée fondamentalement sur la création d'un système de redistribution de ressources puis vers les critères sur lesquels reposent le droit à la retraite, notamment l'abaissement de l'âge pour avoir droit à la retraite et l'augmentation du niveau du salaire de remplacement. Dans une certaine mesure, le succès qu'ont rencontré, avec le péronisme, les organisations ouvrières pour imposer leur enjeu a cantonné le débat sur la vieillesse à celui d'un salaire de remplacement permettant un meilleur niveau de vie pour les travailleurs et quand celui-ci ne représente pas grand-chose dans la réalité il est facile de mettre en cause toute son architecture.

Une paupérisation propice à la réforme

C'est à cette époque que les dénonciations de la transformation des « avantages sociaux » en privilèges, de la façon dont ils ont servi à consolider un compromis politique avec les fractions « fixées » du salariat voient le jour. Les travaux (quelques-uns produits ou financés par la Banque mondiale) démontrant que le maintien des avantages corporatifs en matière de retraites a creusé l'écart entre les fractions du salariat et les couches paupérisées se multiplient. Les écarts observés entre les « protégés » et les « non-protégés » servent de justification à la réforme du système de retraite qui sera menée dans les années quatre-vingt-dix sous le gouvernement Menem. Désormais le système de protection sociale sera défini par les organismes financiers internationaux, mais aussi par de nombreux spécialistes des politiques sociales en Amérique latine, comme « structurellement pervers, économiquement inefficace et socialement injuste ».

Contrairement à ces thèses, nous soutenons que c'est plutôt l'incapacité de l'État à créer une intégration viagère dans le salariat, qui est à l'origine des changements des politiques publiques de retraite. Alors que c'est l'État qui se montre incapable de garantir les niveaux de retraite pour lesquels sont prélevées des cotisations, c'est la légitimité des retraites qui est atteinte. La faiblesse théorique de ces thèses n'anéantit pas la force de leur discours. Les termes « d'équité actuarielle », de « viabilité financière », « d'efficacité », omniprésents dans le discours des

réformateurs, ont un impact important face à un système qui se trouve confronté à l'impossibilité de payer les prestations dues. Mais si la privatisation des retraites a pu se faire sans provoquer trop de réactions sociales et politiques c'est surtout parce que les plus pauvres n'en percevaient pas et que la majorité de ceux qui en percevaient ne percevaient qu'une somme modique. Certes, l'ancien système couvrait 70 % de la population âgée argentine mais 80 % des retraités percevaient, avant la réforme, un salaire de remplacement inférieur à 350 pesos par mois (environ 1 750 francs). La dispersion des retraites par rapport aux salaires d'activité a disparu. Les thèses sur l'inégalité du système aussi. Il y a eu uniformisation des prestations mais « par le bas ». Ce qui a été perçu comme une généralisation de l'inégalité.

La recherche des solutions de financement individuelles coïncide avec l'appauvrissement des couches moyennes de la population mais aussi avec la difficulté qu'ont éprouvée les acteurs sociaux à formuler des alliances favorables à des solutions autres que celles du marché. Ironie des rapports sociaux : la retraite, créée au début du siècle pour réduire les conflits, engendre un malaise social.

Le déclin des formes traditionnelles de mobilisation de l'opinion, la dégradation accélérée de la protection sociale, le déclin des politiques globales de développement, l'endettement et le traumatisme de l'hyperinflation pendant cette période ont contribué à l'émergence des idées néo-libérales déjà présentes dans d'autres pays de la région. À Washington, le FMI et le ministre de l'Économie et des Finances de l'époque Domingo Cavallo négocient la sortie du marasme : le pays a besoin d'investissements et la création de fonds de pension peut apporter des capitaux. Le Chili est l'exemple à imiter. La stagnation du salariat, la flexibilité du travail, son instabilité et la faible légitimité de l'État contribuent aux bouleversements de ces dernières années. Mais la crise du système assurantiel est avant tout une crise politique et sociale : la crise d'un compromis et d'un mode de légitimation, liée à celle du « corporatisme politique ».

Les années quatre-vingt-dix annoncent, avec la nouvelle logique d'intervention de l'État, la redéfinition du compromis entre patronat et syndicat sur lequel reposait la retraite. Mais, de l'analyse des débats à l'Assemblée, il résulte que, sous l'effet de négociations entre différentes fractions de ces deux forces, le projet de privatisation des retraites s'est transformé en un système mixte combinant capitalisation et répartition. Compromis et décrets de l'exécutif donnent naissance à un système qui intègre encore quelques éléments des compromis politiques du passé. Il s'agit d'un modèle « hybride » mais qui anticipe un certain « libéralisme

social ». Le modèle est cependant bien libéral sur trois points : l'introduction des fonds de pension privés, la mutation du rôle de l'État qui passe de la fonction de fournisseur direct de services à celle de gestionnaire de contrats signés avec des fournisseurs privés et l'émergence de nouvelles formes d'intervention sociale notamment le développement des prestations ciblées, sous condition de ressources.

Du point de vue sociologique, ces changements illustrent un réajustement du modèle assurantiel mais aussi du rapport entre assurance et assistance et un éclatement des formes de perception de la vieillesse. La question est alors de savoir si ce nouveau modèle de développement régulé en grande partie par les marchés financiers pourra permettre d'atteindre le niveau d'autonomie des acteurs sociaux et d'intégration nationale que les politiques populistes n'avaient pas atteint. Car, en Argentine, les négociations entre l'État, les syndicats et le patronat ont conduit à la création d'un système des régimes de capitalisation facultatif qui ne seront souscrits que par les travailleurs qui peuvent épargner, d'où le risque d'un accroissement massif des inégalités face à la retraite. Discrimination positive ? Voilà un aspect de la question qui ne relève pas de la « technique actuarielle » mais de la politique. Car, la réforme des retraites est légitimée par les fondements philosophiques de la doctrine libérale du début du siècle, « réactualisés » par les théories de la justice anglo-saxonnes : le rôle déterminant du marché dans la formation et l'évolution des rapports sociaux où chacun pourra être en état de « valoriser ses actifs » ; les inégalités sociales, considérées en fait comme utiles, stimulent la concurrence, et donc la croissance, qui devrait finir par profiter au plus grand nombre. Un credo qui finira par réduire les inégalités.

Ce qui précède illustre que la réforme des retraites a eu lieu à cause des problèmes soulevés par son architecture interne et par les aménagements des compromis qui les sous-tendent mais aussi et surtout à cause de la crise de légitimité que la retraite engendre. C'est l'incapacité de l'État à garantir des niveaux de retraites « convenables » qui est aussi à la base des changements des représentations des politiques publiques de retraite. La question de la définition des « retraites convenables » pose problème. Néanmoins l'enjeu de cette définition est important car, comme on l'a observé, c'est l'incapacité de l'État à conserver la confiance des classes dominantes qui est aussi à la base des nouveaux contours de son rôle redistributeur.

Nous avons montré que le discours libéral est d'autant plus ravageur que la retraite correspondait de moins en moins à quelque chose de réel. Reste aussi à prouver si l'ancien compromis politique sur lequel reposait

le système de retraite a été éliminé et dans quelle mesure les « exclus » profiteront de cette réforme inspirée principalement des « credos » libéraux de la Banque mondiale.

Les contradictions demeurent

Après la mise en place du nouveau système, nous pouvons déjà faire plusieurs constats. Primo : la couverture de la population active n'augmente pas, la fraude ou la désaffiliation persistent sous une nouvelle forme. Ainsi au 31-12-1997 moins de 50 % des travailleurs inscrits au régime de capitalisation avaient payé leur cotisation. Secundo : l'instabilité financière est importante : entre le 22 et le 31 octobre 1997, la rentabilité financière des fonds s'est réduite de 10 %. En d'autres termes, la rentabilité des fonds de retraite à ce moment-là était de 4 % moindre qu'avant la crise asiatique. Le risque de saturation du marché interne des capitaux existe. Parallèlement, les erreurs de gestion peuvent amoindrir les recettes. Signalons que seulement six entreprises de gestion des fonds privés (AFJP) gèrent près de 81 % de la totalité des fonds capitalisés. Contrairement aux diagnostics des réformateurs, les coûts du nouveau système sont très élevés. Les données de cette recherche nous permettent d'affirmer que l'on ne peut plus prétendre que la capitalisation des retraites, sous forme d'introduction des fonds de pension privés, est une solution durable et satisfaisante aux problèmes posés par l'ancien système de répartition.

Nous pouvons alors répondre aux questions qui sont à l'origine de cet article. La réforme des retraites constitue-t-elle une réponse rationnelle à la transformation de l'environnement économique et social des retraités ? Ou bien est-elle le résultat des transformations du rapport de force et des conditions sociohistoriques permises par l'institutionnalisation des retraites de type assurantiel ?

Nos résultats ne permettent pas de confirmer les arguments selon lesquels la réforme n'est qu'un effet mécanique et fonctionnel, une réponse inéluctable à un changement d'environnement. La capitalisation n'est pas techniquement plus équitable que la répartition. Et là encore un autre constat : la retraite par capitalisation est un ajustement qui se fait encore par le travail, mais dans un marché de plus en plus flexible et précaire. Elle permet de recréer, à travers les avantages fiscaux, une catégorie de rentiers ainsi que des transferts de capitaux pour des entreprises. Les syndicats bénéficient également, à travers la possibilité de constituer leurs propres entreprises de gestion de fonds de pension, d'une maîtrise sur ces capitaux. Et nous arrivons au troisième volet de cette

recherche : celui de l'analyse des conditions nécessaires à la réforme. La crise des années quatre-vingt-dix et la situation catastrophique des retraités n'ont fait que simplifier les termes du débat autour des retraites. Cette simplification s'est traduite par l'émergence d'un discours monétariste dont l'expertise revenait aux spécialistes économiques et financiers locaux et internationaux. Le politique fut évacuée, ce qui devait constituer une garantie de « neutralité » de l'enjeu des retraites. Pourtant tout converge pour retenir une explication politique et sociale du changement car la réforme est libérale. Plus encore, elle n'a pas pu offrir pour l'instant la preuve de l'existence d'un État instrumentaliste et neutre. L'État n'est pas neutre. Il n'a pas modifié les moyens ni les normes ni les rapports sociaux qui mettraient en cause la place devant être accordée à la promotion des classes moyennes et supérieures. Ce qui signifie que la dynamique étatique du passé compte encore.

Pourtant, les autorités se trouvent à un tournant. Fermer les yeux et continuer à soutenir que la capitalisation des retraites constitue une solution satisfaisante aux problèmes posés par la désaffiliation de nombreux travailleurs du système de retraite, relèverait d'une légèreté incompréhensible. Sauf à considérer un grand nombre de futurs retraités comme des citoyens de seconde zone.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ASSOCIATION INTERNATIONALE DE LA SÉCURITÉ SOCIALE (1996), « Protecting retirement incomes : options for reform », *Studies and Research*, n° 37, Genève.
- BANQUE MONDIALE (1994), *La crise du Vieillissement* (Résumé), Washington D.C.
- BANQUE MONDIALE (1997), *L'État dans un monde en mutation, Rapport sur le développement dans le monde*, Washington.
- BARBEITO A. et LO VUOLO R. (1992), *La modernizacion excluyente. Transformacion economica y estado de bien estar en la Argentina*, Univef/CIEPP/Losada, Buenos Aires.
- BEUGNOT B. (1981), « L'imaginaire de la retraite : tradition et invention d'un mythe », Actes du 11^e colloque du CMR, miméo, Marseille.
- BEATTIE R. et MCGILLIVRAY W. (1995), « Une stratégie risquée : réflexions sur le rapport de la Banque mondiale, la crise du vieillissement », *Revue internationale de sécurité sociale*, vol. 48, 03-04-1995, p. 2-24.
- BECCARIA L. (1990), « Cambios en la estructura distributiva 1975-1990 », in GALIN P. et NOVICK M. (sous la dir. de), *La precarizacion del empleo en Argentina*, CEAL/OIT/CIAT/FLASCO, Bs As.
- BLANCHET D. et VILLENEUVE B. (1997), « Que reste-t-il du débat répartition-capitalisation ? », *Revue d'économie financière*, mars 1997.

- BONOLI G. et PALIER B. (1998), « Phénomènes de Path dependency et réformes des systèmes de protection sociale », miméo, Paris, 1998.
- BULLETIN DE L'AGIRC (1992), « Fonds de pension : au-delà des apparences », Paris.
- CETRANGOLO O. (1992), « Algunos comentarios sobre el impacto fiscal de la reforma al sistema previsional », Notas CECE, Buenos Aires.
- CEPAL/PNUD (1992), *Sistemas de pensiones en América latina*, Colección « Estudios políticos y Sociales », Chile.
- CGT-ARGENTINA/OIT (1992), « Jubilaciones : crisis y propuestas », Colloque Buenos Aires.
- CHARPENTIER F. (1996), *Retraites et fonds de pension. L'état de la question en France et à l'étranger*, Paris, Economica.
- CONSEIL D'ANALYSE ÉCONOMIQUE (1998), *Retraite et épargne*, Paris, La Documentation Française.
- COSTA D. (1998), *The evolution of retirement : an American economic history, 1880-1990*, Chicago, University of Chicago Press.
- DAKILEY L. et TURNER J. A. (ed.), (1990), *Pension Policy : An International Perspective*, Washington DC, Department of Labor.
- DAVANNE O. et PUJOL T. (1997), « Le débat sur les retraites : capitalisation contre répartition » et « Analyse économique de la retraite par répartition », *Revue française d'économie*, vol. XII.
- DEROY M. (1994), *Les fonds de pension*, Les Éditions d'Organisation, Paris.
- ISUANI E., ROFMAN R., SAN MARTINO J. (1995), « Proyecciones », miméo, Buenos Aires.
- LO VUOLO R. (1994), « Reformas previsionales en América latina : una vision critica en base al caso argentino », Documento para la discusion, n° 3, CIEPP, Buenos Aires.
- MESA-LAGO C. (1996), « Las reformas de pensiones de seguridad social en América latina : sistemas publicos, privados y paralelos », *Estudios de la Seguridad Social*, n° 80, Buenos Aires.
- MINUJIN A. et LOPEZ N. (1995), « Au sujet des pauvres et des vulnérables : le cas argentin », *Revue Tiers Monde*, t. XXXVI, n° 142, avril-juin.
- NATION (La) (1994), « Encuesta sobre la reforma de jubilaciones », Buenos Aires, 01-06-94.
- NATION (La) (1998), « Puntos débiles », Buenos Aires, 25-02-1998.
- OCDE [à paraître], « Ageing populations and the role of the financial system in the provision of retirement income in the OECD area ».
- OCDE, [à paraître], « Préserver la prospérité dans une société vieillissante ». *Problèmes économiques. La protection sociale. Handicap ou atout économique ?* (1996), La Documentation Française, Paris.
- ROBERTS L. et REYNAUD E. (1992), *Les systèmes de retraite à l'étranger*, IRES, Paris.
- SAFJP (1996), *Estudios sobre el régimen de capitalizacion argentino*, SAFJP, Buenos Aires.

- SAFJP (1997), *Los nuevos regimenes de capitalizacion en América latina : Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Mexico, Peru y Uruguay*, Buenos Aires, Mayo 1997.
- SAFJP (1997), *Tres años del régimen de capitalizacion individual : rentabilidad, eficiencia y solvencia de las AFJP*, Buenos Aires, noviembre 1997.
- SCHULTHESS W. et DEMARCO G. (1993), *Argentina : evolucion del sistema nacional de prevision social y propuesta de reforma*, CEPAL/PNUD, Santiago, Chile.
- SIDICARO R. (1996), « Argentine, anciens acteurs et nouveaux discours politiques », *Problèmes d'Amérique latine*, n° 20, janvier-mars.
- VITTAS D. (1995), "The Argentine pension reform and its relevance for Eastern Europe", in "Banque mondiale, Financial Sector Development Department", mimeo, Washington.

PROTECTION SOCIALE, RÉGIME DE RETRAITE PRIVÉ PAR CAPITALISATION INDIVIDUELLE : LE CAS CHILIEN *

Francisco WALKER ERRAZURIZ

Le régime de retraite chilien

Au Chili, en mai 1981, par le biais du décret-loi 3500 de 1980, a été introduit un régime de retraite obligatoire pour tout nouvel adhérent salarié, basé sur la capitalisation individuelle et géré par des organismes privés établis comme sociétés anonymes à but lucratif, les sociétés d'administration des fonds de pension (AFP).

Le système précédent était structuré selon un régime financier de répartition auquel l'État devait, et doit encore, verser des sommes annuelles substantielles pour financer les prestations aux bénéficiaires. Ce système incluait plusieurs régimes et caisses de prévoyance dont les statuts juridiques sont encore en vigueur pour les cotisants et les bénéficiaires n'ayant pas opté pour le régime par capitalisation ¹. Parmi

* Cette synthèse du régime de retraite chilien par capitalisation individuelle est issue d'une recherche approfondie menée par l'auteur conjointement avec Reinaldo Sapag, économiste et professeur à l'Université du Chili, et Hugo Cifuentes, docteur en droit de l'université Complutense de Madrid et professeur à l'Université catholique du Chili.

1. Cet « ancien système » de retraite, aujourd'hui en passe de disparaître, ne reste en vigueur que pour les cotisants qui, ayant adhéré à l'un quelconque de ses régimes avant le 1^{er} janvier 1983, n'ont pas choisi de s'affilier au système de pension par capitalisation individuelle. Également pour certains travailleurs qui s'étaient affiliés au nouveau système alors qu'ils ne bénéficiaient pas des bons de validation prévus par la loi et accordés en fonction d'un nombre déterminé d'années de cotisation à l'ancien système et qui ont dû revenir à ce dernier. Dans cet esprit, la loi spéciale n° 18225, promulguée dans les années

ces caisses citons la Caisse des employés du secteur privé (EMPART, loi 10475 de 1952), la Caisse des fonctionnaires et des journalistes (CANAEMPU, décret faisant force de loi 1340 bis de 1931) et le Service d'assurance sociale (loi 10383 de 1952). Toutes ces caisses ont fusionné pour former l'Institut de normalisation prévisionnelle (INP), service public chargé, entre autres, de la gestion des anciens régimes jusqu'à leur extinction².

Le nombre d'inscrits auprès de l'Institut de normalisation prévisionnelle (INP) était en 2001 à peine supérieur à 300 000, contre 6 427 656³, à la même époque pour les affiliés au nouveau système. Pour leur part, en 2001, les retraités dans le cadre de l'ancien système étaient environ 1 000 000, alors que les bénéficiaires de la pension de vieillesse du nouveau système ne dépassaient pas 235 555⁴ la même année.

Couverture

L'ensemble des travailleurs salariés du secteur public ou privé, indistinctement et indépendamment de l'activité exercée — à l'exception des membres des forces armées et des *carabineros* (corps comparable à la gendarmerie) qui conservent un régime prévisionnel propre basé sur un système de répartition — se trouvent obligatoirement affiliés au régime des pensions créé par le décret-loi 3500 de 1980.

Les travailleurs autonomes ou indépendants peuvent adhérer volontairement au régime de capitalisation individuelle. Leurs cotisations ultérieures au système n'étant pas obligatoires, leur contribution au fonds de pension reste limitée.

Prestations

Le régime de retraite comprend des prestations de vieillesse, d'invalidité et de réversion. Pour avoir droit à la pension de vieillesse, la première condition requise est d'avoir atteint un âge minimum : 65 ans

quatre-vingt, a offert aux fonctionnaires arrivés à l'âge de la retraite dans le cadre de l'ancien système au moment de la mise en place du nouveau système, et qui avaient malgré tout adhéré à ce dernier, la possibilité non renouvelable de revenir à l'ancien régime.

2. La responsabilité du financement des pensions entrant dans le cadre de l'ancien régime de retraite chilien, établi sur la base d'un système financier de répartition, incombe à l'État, lequel doit fournir l'essentiel des apports pour alimenter les prestations respectives.

3. Le nombre d'affiliés au système de pensions dans le cadre du décret-loi 3500 de 1980 ne correspond pas au nombre de cotisants pour l'année 2001 ; ce dernier chiffre n'étant que de 3 388 000.

4. Données recueillies à partir de bulletins publiés par la Direction de la sécurité sociale et des AFP.

pour les hommes et 60 ans pour les femmes. Sont ensuite pris en compte pour le calcul du montant de la retraite : les cotisations effectuées, le revenu du capital, les bons de validation et le solde du compte de capitalisation individuelle, en plus des apports volontaires autorisés par le système de capitalisation individuelle (sujet dont l'importance mérite qu'il soit abordé plus avant) ; par ailleurs la composition du groupe familial et l'espérance de vie modifient ce calcul. Le système des pensions régi par le décret-loi 3500 de 1980 offre à l'affilié la possibilité de toucher une retraite « anticipée », c'est-à-dire de percevoir une pension avant d'avoir atteint l'âge requis, s'il remplit les conditions définies concernant le solde de son compte capitalisation et si le montant de la retraite peut être financé par ledit solde.

Il existe un règlement qui permet d'abaisser l'âge minimum de la retraite pour les travailleurs ayant réalisé des « travaux pénibles ». Le système de retraite par capitalisation individuelle impose, dans ce cas, de cotiser à un régime spécifique, démarche qui reste, à ce jour, peu fréquente.

En ce qui concerne la pension d'invalidité, tout cotisant qui ne réunit pas les conditions requises pour percevoir la pension de vieillesse et qui a été déclaré invalide par la commission médicale compétente, peut se voir attribuer une pension de cette catégorie dans la mesure où son invalidité est égale ou supérieure aux pourcentages de perte de capacité de gain établis par la loi (article 4 du décret-loi 3500 de 1980). Il convient d'indiquer qu'il existe des pensions pour invalidité totale ou partielle, et que la déclaration d'invalidité revêt, dans un premier temps, un caractère provisoire.

Suite au décès du cotisant ou du retraité pensionné, la pension de réversion est versée, selon le cas, à la veuve, au veuf invalide à charge de la défunte, à la mère des enfants conçus hors du mariage, aux enfants et, le cas échéant, aux ascendants (père ou mère). Outre la pension de réversion, la famille du pensionné ou du cotisant décédé peut percevoir des indemnités funéraires⁵.

Les pensions indiquées ci-dessus ne sont pas cumulables avec les prestations versées par la sécurité sociale au titre des accidents du travail et des maladies professionnelles, conformément aux dispositions de la législation correspondante (loi 16744 de 1968 et article 12 du décret-loi 3500 de 1980).

5. Les indemnités funéraires reviennent aux affiliés et bénéficiaires du régime de capitalisation, comme stipulé dans le décret-loi 3500 de 1980, article 88, pour une somme équivalente à 244 050 pesos chiliens (370 euros environ).

Financement du système

Dans le cadre du système des pensions soumis au décret-loi 3500, le régime financier est celui de la capitalisation individuelle, où chaque affilié doit acquitter une cotisation représentant 10 % de son revenu mensuel, plus une cotisation supplémentaire destinée à financer la commission réservée à l'administration des fonds de pension ainsi que la prime d'assurance que cet organisme souscrit dans l'éventualité où l'affilié deviendrait invalide ou décéderait et où le solde de son compte individuel s'avérerait insuffisant pour financer les pensions invalidité et/ou de réversion correspondantes. Le montant de cette cotisation supplémentaire est fixé par chaque société d'administration des fonds de pension, selon des termes objectifs soumis à des contrôles. C'est ainsi qu'au cours de l'an 2001, elle correspondait en moyenne à 2,5 % du revenu moyen des cotisants. Il est important de préciser que les revenus soumis à retenue pour pension ne peuvent être inférieurs au salaire minimum⁶ et que la cotisation est plafonnée à soixante *Unidades de Fomento*⁷. Ce minimum et ce plafond s'appliquent à toutes les catégories de cotisations inscrites dans le cadre du système de sécurité sociale chilien, à l'exception de l'assurance chômage.

Le compte de capitalisation individuelle de l'affilié reçoit les cotisations effectuées, les intérêts provenant des placements, les bons de validation, et éventuellement une épargne volontaire et des versements dont le montant est convenu entre l'employé et l'employeur. Aux pensions d'invalidité et de réversion, peut éventuellement s'ajouter la contribution correspondant à l'assurance contractée auprès de la société d'administration des fonds de pension, faisant figure de cotisation additionnelle dans le cas où le solde ne serait pas suffisant.

Les bons de validation sont calculés en pesos et représentent les cotisations au titre de l'ancien système du cotisant qui a opté pour le système de capitalisation individuelle. Ces bons deviennent effectifs en s'ajoutant au solde du compte individuel pour le calcul de la pension au moment du départ en retraite. Pour avoir droit aux « bons », le retraité doit réunir certaines conditions relatives aux cotisations dans le cadre de l'ancien système, et ce pour la période qui précède immédiatement la

6. Le revenu minimum mensuel équivaut au salaire minimum fixé par la loi et perçu pendant une période d'environ un an. Son montant s'élevait en mai 2002 à 105 500 pesos chiliens (environ 150 euros).

7. Dans le système juridique chilien, la Unidad de Fomento correspond à une valeur déterminée à un moment donné et réajustée au jour le jour, principalement en fonction de l'indice des prix à la consommation fixé par l'Institut national des statistiques. Au 1^{er} janvier 2002, la Unidad de Fomento s'élevait à 16 257, 01 pesos chiliens

création du système de l'AFP ou en date du transfert. Les bons de validation sont financés par l'État ⁸.

L'État garantit une retraite minimum à tout affilié au système de pension actuel qui totalise 20 ans de cotisation à un quelconque régime prévisionnel. Cette durée est abaissée dans le cas de la pension minimum garantie pour invalidité et réversion.

Aux pensions ci-dessus mentionnées, s'ajoutent les pensions d'assistance (PASIS) accordées par l'État ; elles sont essentiellement financées par des ressources publiques. Ce bénéfice est accordé aux personnes de plus de 65 ans ou invalides, sans ressources.

Mécanismes divers d'épargne volontaire

Depuis la création du système en 1980, et dans le but d'accroître le volume des fonds de pension et le niveau des retraites qui en découle, des mécanismes d'épargne volontaire ont été envisagés en franchise fiscale.

La loi 19768 du 7 novembre 2001 (en vigueur depuis mars 2002) prévoit de perfectionner le système par l'introduction du mécanisme d'épargne-prévoyance volontaire auquel peut adhérer l'affilié, qu'il soit travailleur salarié ou indépendant. Ce mécanisme permet à l'affilié de souscrire des plans d'épargne volontaire proposés par la société d'administration des fonds de pension où il est inscrit ou par une autre de son choix, ou encore, à défaut, par divers organismes autorisés par la Direction du contrôle des valeurs et assurances et par la Direction du contrôle des banques et institutions financières, telles que les institutions financières, les sociétés de gestion des fonds mutuels, les compagnies d'assurance vie, les sociétés de gestion des fonds d'investissement et les sociétés de gestion des fonds pour le logement.

Cette épargne volontaire servira à élever le montant de la pension du travailleur au moment de son départ en retraite. En cas de décès de l'affilié, le capital accumulé sur son compte au titre de l'épargne-prévoyance volontaire sera versé, le cas échéant, aux ayants droit sous la forme d'une pension de réversion ou aux héritiers sous forme d'héritage.

Ces fonds ne sont pas soumis à l'impôt pendant la période de cotisation. En revanche, le retrait de ce capital par anticipation sera lourdement imposé.

En termes de protection sociale, cette loi a été introduite dans le but que l'épargne soit essentiellement destinée à l'augmentation du montant

8. Les bons de validation sont visés dans l'article 3 et suivants du décret-loi 3500 de 1980.

de la retraite ou de la retraite anticipée revenant de droit à l'affilié. Cette épargne permet un abattement d'impôt, jusqu'à un certain plafond.

Une seconde incitation à l'épargne-prévoyance, établie par la loi 19768 de 2001 et appelée « versement contractuel » (il existait auparavant sous une autre forme), consiste en une part patronale prévue par contrat avec l'employeur et déposée auprès d'une société d'administration des fonds de pension (celle où est inscrit l'affilié ou bien une autre) ou encore auprès de l'un des organismes autorisés. Les fonds du versement contractuel sont exclusivement destinés à accroître le montant de la future annuité de l'affilié, et ne pourront être retirés, au moment du départ en retraite, qu'en cas d'excédent de libre disposition, c'est-à-dire en cas de dépassement du capital nécessaire au financement de la pension correspondante. Il convient de souligner, qu'en aucune façon, l'affilié ne peut retirer ces fonds avant de répondre aux exigences liées au paiement de la pension.

La mise en place de ces mécanismes vise à encourager l'épargne afin d'améliorer le montant des pensions, produits d'un système de capitalisation individuelle.

Sur le plan de la protection sociale, il est à craindre, selon les auteurs, que ce système conduise à élargir la brèche entre les pensions attribuées aux plus hauts revenus et aux revenus les plus bas. En d'autres termes, ce système d'épargne volontaire pénaliserait plutôt les plus démunis.

En dernier lieu, il est important de préciser que le système de retraite chilien prévoit un deuxième compte d'épargne volontaire, qui, bien que présentant des caractéristiques différentes des modalités d'épargne-prévoyance mentionnées ci-dessus, vise également à favoriser l'épargne au service de l'affilié.

Modalités relatives aux pensions

Lorsque l'affilié répond aux exigences requises pour toucher sa retraite, trois options s'offrent à lui :

La rente viagère : dans ce cas, l'affilié choisit de transférer le capital de son compte individuel à une compagnie d'assurance vie de son choix qui, en contrepartie, s'engage à lui verser, à vie, une rente mensuelle fixe exprimée en Unidades de Fomento. Après son décès, la compagnie versera une pension de réversion à ses ayants droit.

Le retrait programmé : l'affilié laisse son capital sur son compte individuel souscrit auprès de la société d'administration des fonds de pension de son choix et y effectue des retraits mensuels. Ces sommes sont délivrées en Unidades de Fomento et se calculent annuellement à partir du

solde dudit compte individuel ; les attentes personnelles de l'affilié ainsi que celles de sa famille sont prises en compte.

L'allocation temporaire avec rente viagère différée : l'affilié transfère une partie du capital de son compte individuel à une compagnie d'assurance-vie de son choix, en contrepartie d'une allocation mensuelle à vie, à compter d'une date figurant au contrat signé entre les deux parties. De plus, il conserve sur son compte un solde suffisant pour que la société d'administration des fonds de pension (AFP) de son choix lui verse une allocation mensuelle durant la période qui précède la signature du contrat de rente viagère.

Dans les trois cas, l'affilié peut choisir d'ajouter au solde de son compte de capitalisation individuelle, les soldes, en partie ou dans leur totalité, des plans d'épargne volontaire souscrits auprès des organismes autorisés ou dans les sociétés d'AFP où il a effectué des versements sous forme d'épargne.

La principale différence entre les modalités du retrait programmé et celles des rentes viagères réside dans le fait que selon les premières, les fonds de la capitalisation individuelle sont épuisables, auquel cas la garantie de pension minimum versée par l'État entre en vigueur dans les conditions prévues par la loi. Par contre, la rente viagère, comme son nom l'indique, est perçue à vie, en conséquence de quoi, elle apparaît comme une formule plus fiable mais assurant des revenus plus faibles.

Administration des fonds de pension

La gestion du système est confiée aux sociétés d'administration des fonds de pension (AFP) dont la vocation consiste à gérer les fonds de pension et à payer les prestations au moment voulu. La fonction principale des sociétés d'administration des fonds de pension est de maintenir à jour les comptes individuels de leurs adhérents, d'investir les capitaux correspondant aux fonds de pension et de verser les pensions aux bénéficiaires. Le fonctionnement des sociétés d'administration des fonds de pension est financé par l'encaissement de commissions fixées librement par elles-mêmes. Ces commissions sont les mêmes pour l'ensemble des affiliés et doivent être rendues publiques dans les règles.

Depuis le 1^{er} août 2002, suite à une importante réforme du marché chilien des capitaux, les AFP gèrent dorénavant un total de cinq fonds (multifonds), différenciés entre eux par les proportions (autorisées par la loi) d'instruments à revenu variable qu'ils comportent et, partant, par le risque financier qui y est associé, ce qui permettra de diversifier encore

plus les investissements réalisés avec les fonds accumulés des affiliés⁹. Le propos fondamental de la réforme est d'augmenter le montant des retraites par le biais d'investissements à long terme d'une plus grande proportion d'instruments à revenu variable et de donner faculté aux affiliés d'opter pour l'un ou l'autre des fonds de retraite créés. La réforme établit cependant certaines restrictions selon lesquelles les personnes les plus âgées ne peuvent opter pour des fonds présentant un risque élevé.

Du point de vue juridique et conformément à la loi régissant les fonds de pension, d'une part, ces fonds constituent un capital distinct et complètement indépendant du capital propre de l'AFP : c'est pour cette raison qu'en cas de faillite ou de dissolution de cette dernière, le fonds de pension demeure intact et les affiliés ne courent aucun risque. D'autre part, 90 % des titres dans lesquels sont investis les fonds doivent être sous la garantie de la Banque centrale du Chili ou d'un organisme privé spécialisé appelé le Dépôt central des valeurs.

Chacune des sociétés d'administration des fonds de pension est tenue de dégager un rendement minimum de ses fonds sous risque de devoir couvrir la différence en prélevant sur ses propres réserves ; à cette fin, elles doivent alimenter, dès le début de leur activité, une réserve spéciale, équivalant à 1 % des fonds qui leur sont confiés. Le portefeuille des investissements des fonds de pension est strictement régulé par la loi qui impose, en application de l'article 45 du décret-loi 3500, des types d'instruments financiers précis, dans des proportions déterminées, en privilégiant certains d'entre eux mais de façon suffisamment diversifiée pour réduire les risques. Les investissements sont principalement effectués dans des titres émis par la Trésorerie générale de la République et la Banque centrale du Chili ; dans des instruments à revenu fixe de nature variée spécifiée par la loi ; dans des actions de sociétés à capital variable y compris des fonds de placement internationaux et des instruments étrangers.

Les sociétés d'administration de fonds de pension ont la liberté de choisir les instruments qu'elles considèrent les plus appropriés pour investir les capitaux qu'elles gèrent en fonction des plafonds fixés par la loi. Il existe une commission de classification des risques qui définit quelles actions de sociétés anonymes et quels autres instruments financiers, particulièrement les instruments internationaux, peuvent être souscrits par le système ; en général, cette commission évalue le comportement de l'ensemble des instruments d'investissement. La

9. Conformément à la loi 19 795 publiée au *Journal officiel* du 28 février 2002 modifiant le décret-loi 3500 déjà cité.

commission de classification des risques s'occupera également de la régulation des types de fonds de pension sur le point d'être mis en place.

Le rôle de l'État dans le cadre du système de fonds de pension

Le rôle de l'État est relativement significatif sous trois aspects :

— le versement de pensions dans quelques cas spéciaux : le paiement de la différence entre la pension accordée par le système et la retraite minimum garantie par la loi, si la première est insuffisante ; ou encore, le paiement des pensions minimales, ou plus, aux affiliés, en cas de faillite de la société d'administration des fonds de pension ou de la compagnie d'assurance.

— le financement des bons de validation déjà mentionnés.

— le contrôle et la surveillance du système.

Le contrôle du système est réalisé principalement par le biais de la direction des sociétés d'administration des fonds de pension (Superintendencia de Administradoras de Fondos de Pensiones), même s'il existe aussi d'autres organismes comme la Direction de la sécurité sociale, la direction du contrôle des valeurs et des assurances et la Banque centrale du Chili pour les matières spécifiques.

La direction des sociétés de l'administration des fonds de pension est un organisme public autonome, lié au ministère du Travail et de la Prévoyance sociale. Ses principales fonctions sont les suivantes :

Autoriser la création des sociétés d'administration des fonds de pension ; assurer le contrôle du fonctionnement de ces organismes ; veiller au versement des prestations adéquates par les sociétés d'administrations de fonds de pension ; fixer l'interprétation à donner à la réglementation du système ; contrôler toutes les activités financières, y compris l'investissement des fonds de pension ; de manière générale, réaliser l'ensemble des tâches en rapport aux objectifs de contrôle.

La direction des sociétés d'administration des fonds de pension est sans aucun doute un organisme techniquement très performant, jouissant de beaucoup de crédibilité et dont le fonctionnement décourage les conduites malhonnêtes au sein du système.

Problèmes et améliorations envisageables

Notre objectif consiste à exposer certains problèmes apparus au sein du régime de retraite chilien à la lumière d'un examen objectif ; nous prendrons en compte les changements déjà effectués visant à son

perfectionnement et en proposerons de nouveaux. Notre intention n'est pas de suggérer la substitution de ce système à un autre, mais de mettre en avant la nécessité d'introduire des changements qui permettent de le perfectionner pour assurer de meilleures retraites aux bénéficiaires actuels et futurs. En premier lieu, il convient de souligner le caractère public de ce système en dépit de son administration privée. Sa vocation publique s'explique par le fait qu'il s'agit d'un système de sécurité sociale qui s'adresse à l'ensemble des Chiliens et, par conséquent, la responsabilité de son bon fonctionnement incombe à la communauté nationale dans son ensemble, et l'État, comme on l'a déjà été indiqué, joue un rôle de surveillance de la plus haute importance. Dans le même ordre d'idées, nous nous devons d'indiquer que le régime chilien des fonds de pension a exercé une influence significative sur le développement du marché des capitaux : il a agi comme un facteur favorable à l'économie chilienne dans l'atteinte des équilibres macroéconomiques qui ont caractérisé le succès des seize dernières années.

Même si la réussite économique est l'un des objectifs de la sécurité sociale, il ne faut pas perdre de vue que la fin en soi d'un régime de retraite est de parvenir à verser des pensions confortables aux affiliés.

En conséquence, l'objectif principal de cette recherche se concentre sur l'analyse du système envisagée du point de vue de sa contribution à la protection sociale juste que méritent les Chiliens en général et les travailleurs en particulier. C'est ainsi que notre analyse permet d'aboutir aux conclusions que nous résumerons comme suit :

Au 31 décembre 2001, le nombre de travailleurs affiliés au régime privé de retraite s'élevait à 6 427 656. À la même date, seuls 3 388 200 de ces affiliés (soit seulement 52,6 %) cotisaient, ce qui veut dire que 3 039 456 travailleurs sont susceptibles de se trouver exclus du régime privé et de constituer au futur une charge pour l'État. Cet état de fait s'explique par un taux de chômage élevé et un nombre croissant de travailleurs qui de salariés deviennent indépendants et ne cotisent pas dans la mesure où ils ne sont pas tenus de le faire.

En pratique, il se trouve que les travailleurs de toutes les tranches de revenus ayant opté pour le nouveau système perçoivent une retraite supérieure à celle que leur aurait versée le régime public. Il est pourtant important de préciser que le taux de retour réel des fonds de pension sous administration privée s'est élevé depuis la mise en place du système à 10,73 % (au-dessus de l'inflation) et que le résultat par tranche de revenu serait différent si l'on appliquait un taux réel annuel de 4 % (le taux à partir duquel ont été effectuées les études pertinentes à l'origine du nouveau système prévisionnel). Dans les faits, le taux de retour réel

annuel des sept dernières années n'a pas dépassé 4,40 %. Ce dernier chiffre demande à être nuancé pour deux raisons : premièrement, la comparaison entre les deux systèmes n'est pas vraiment valable étant donné que l'ancien système englobe des groupes de travailleurs divers (comme les fonctionnaires qui, en majorité, ont perçu des pensions plus faibles en s'affiliant au régime de retraite par capitalisation individuelle que s'ils étaient restés dans le régime par répartition). Deuxièmement, parce que comme il accusait un déficit, on ne peut considérer l'ancien système comme un outil de comparaison adéquat.

Le système de retraite en vigueur au Chili a été conçu en considérant que les travailleurs cotiseraient pendant une longue durée (environ 40 ans pour les femmes et 45 ans pour les hommes). Cela n'a pas été le cas : de nombreux travailleurs n'ont pas cotisé pendant des périodes significatives, si bien que le capital individuel accumulé par chaque affilié est inférieur aux calculs initiaux. De la même façon, les études préliminaires avaient estimé que les travailleurs qui cotiseraient seraient employés à temps complet ; là encore, la réalité est autre, et c'est la raison pour laquelle le capital accumulé sur le compte des travailleurs n'atteint pas les niveaux prévus.

Par ailleurs, le régime de retraite chilien a négligé de prendre en compte le fait que, comme indiqué plus haut, les travailleurs indépendants n'étaient pas tenus de cotiser ; une bonne partie d'entre eux ne dispose d'aucune protection sociale, l'élément le plus significatif étant qu'un grand nombre de travailleurs salariés sont devenus indépendants, et que la plupart ont cessé de cotiser. Leur part est grande parmi les 3 039 456 travailleurs qui, actuellement, ne cotisent pas. Ce qui signifie, qu'étant donné les caractéristiques du modèle de système d'administration privée des fonds de pension par capitalisation individuelle privilégié par le Chili, il se pourrait que, pour une partie non négligeable des travailleurs, le paiement des retraites soit du ressort de l'État.

Le système de retraite chilien a instauré un régime de paiement de commissions prélevées sur les salaires des travailleurs. Ces commissions peuvent être fixes et/ou proportionnelles. Dans les faits, le régime des commissions a contribué à amasser des recettes généreuses pour les sociétés d'administration de fonds de pension. Malgré la crise économique traversée par le pays, le rendement obtenu par les AFP sur leurs fonds propres a été de 20,4 % en 1998, de 30,5 % en 1999, de 50,2 % en 2000 et de 33,8 % en 2001. Selon ces chiffres, leur rendement moyen pour les quatre dernières années s'est élevé à 33,7 %. Les bénéfices obtenus par les sociétés d'administration des fonds de pension, issus pour une bonne partie des commissions encaissées

provenant de la poche des travailleurs eux-mêmes, se sont révélés être une affaire fructueuse pour leurs seuls propriétaires.

Le nombre de sociétés d'administration de fonds de pension présentes sur le marché chilien a peu à peu diminué. Après les nouvelles fusions annoncées, il n'existera plus que sept de ces AFP. En 1996, on en comptait vingt-deux. On pourrait en conclure qu'il existe une tendance au comportement monopolistique indésirable ou à la structuration d'un cartel explicite visant à perpétuer le schéma actuel de fonctionnement, largement favorable aux dites sociétés d'administration de fonds de pension. Il est important de signaler que toutes les sociétés d'administration de fonds de pension qui avaient été créées par des organismes liés au domaine syndical et du travail ont fini par fusionner avec les AFP d'origine capitaliste plus puissantes.

Nous venons ici de mentionner les principaux problèmes qui nuisent actuellement au régime de retraite chilien. Ils ne sont pas mineurs et c'est pourquoi il apparaît indispensable de chercher des solutions pour les résoudre. Des instances de participation et de dialogue entre le gouvernement, les entreprises et les travailleurs devraient se créer pour étudier et évaluer les différentes possibilités d'améliorer ce régime. C'est cette transformation qui permettra au régime de remplir effectivement son rôle et de devenir un instrument de protection sociale pour les travailleurs : ambition compromise par les problèmes actuels de fonctionnement soulevés ici.

Au cours des dernières années, quelques progrès, encore insuffisants, ont été enregistrés dans le fonctionnement du système. D'une part, les sociétés d'administration de fonds de pension ont introduit des améliorations au sein de leur gestion qui se sont traduites par la réduction des coûts de gestion et des commissions encaissées. D'autre part, l'introduction de la loi 19768 du 7 novembre 2001, portant création à un régime d'épargne volontaire associé au régime prévisionnel (analysé dans la première partie du document), signifie un progrès considérable quant à l'augmentation des montants des retraites versées aux futurs retraités à revenus moyens et élevés.

Une plus grande diversification en matière de fonds de pension récemment mise en application (à laquelle nous avons également fait allusion dans la première partie de cette étude) dénote l'effort déployé pour améliorer le niveau des pensions accordées par le système. Quelques points resteraient à parfaire tels l'augmentation du nombre de sociétés d'administration des fonds de pension, AFP ; la participation des affiliés dans le système des AFP par la création, par exemple, de conseils consultatifs en leur sein ; envisager sérieusement la possibilité de rendre

l'affiliation obligatoire pour les travailleurs indépendants, obligation qui devra être effective lors de la déclaration annuelle des impôts ; les modifications positives mises en œuvre du propre chef des AFP quant au mécanisme des commissions devront être poursuivies et perfectionnées.

BIBLIOGRAPHIE

- ARTHUR ERRÁZURIZ G. (1998), *Régimen Legal del Nuevo Sistema de Pensiones*, Ed. Jurídica de Chile, mai 1998, Santiago, Chili.
- BAEZA S. et MARGOZZINI F. (1995), *Quince años después. Una mirada al sistema privado de pensiones*, Centro de Estudios Públicos (CEP).
- CIFUENTES LILLO H. (1996), « Características Generales del Sistema de Seguridad Social Chileno », *Revista Laboral Chilena*, août 1996, Santiago du Chili.
- CIFUENTES LILLO H. et ELGUETA ADROVEZ P. (2002), « Ahorro Previsional Voluntario. Características básicas », *Revista Laboral Chilena* N° 104 février-mars 2002, Santiago du Chili.
- CONTRERAS H. et GONZALEZ L. (1996), *Curso práctico de Impuesto a la Renta*, Ed. Cepet.
- CHARPENTIER F. (1997), *Retraites et Fonds de Pension. L'état de la question en France et à l'étranger*, Paris, éditions Economica, 3^e édition, entièrement revue et augmentée.
- CIEDESS (1995), *El ahorro previsional impuesto en los mercados de capitales y de la vivienda*
- CIEDESS (1996), « Modernización de la Seguridad Social en Chile, Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social (Ciedess) », Santiago du Chili.
- CIEDESS (1994) « Modernización de la Seguridad Social en Chile, Resultados y tendencias, Corporación de Estudios y Desarrollo de la Seguridad Social (CIEDESS) », Santiago du Chili.
- DEUXIÈME CONGRÈS LATINO-AMÉRICAIN SUR LES SYSTÈMES DE FONDS DE PENSION (1996), mai, Santiago du Chili.
- DIRECTION DES SOCIÉTÉS DE L'ADMINISTRATION DES FONDS DE PENSION (2001), *Boletín Estadístico* N° 163, octobre 2001, Santiago du Chili.
- DIRECTION DES SOCIÉTÉS DE L'ADMINISTRATION DES FONDS DE PENSION. (2001), décret-loi 3500 de 1980, règlement du décret-loi 3500 et décret ayant force de loi 101, textes actualisés, publication de la División de Estudios, mai, 2001, Santiago du Chili.
- DIRECTION DES SOCIÉTÉS DE L'ADMINISTRATION DES FONDS DE PENSION, circulaires, rapports et bulletins, Santiago du Chili.
- GUMUCIO R. J.S. (1996), « De Reparto a Capitalización : La experiencia chilena », partie I et II, *Revista Laboral Chilena*, septembre-octobre et novembre 1996, Santiago du Chili.
- HUMERES NOGUER H. (2000), *Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*, 16^e édition actualisée, Ed. Jurídica de Chile, septembre 2000, Santiago du Chili.

- HUMERES NOGUER H. (2000), « El Nuevo Sistema de Pensiones Chileno », *Revista Laboral Chilena*, septembre-octobre 2000, Santiago du Chili.
- HUMERES NOGUER H. (1998), « La Seguridad Social en la Constitución Política Chilena », *Revista Laboral Chilena*, février-mars et avril 1998, Santiago du Chili.
- LOPEZ D. (1999), « Puntos pendientes para mejorar la eficacia de la cobertura y lograr la equidad de género en el sistema previsional de fondos de pensiones », article extrait du livre *Políticas de Igualdad de Oportunidades Entre Hombres y Mujeres en el Trabajo, 1994-1999*, Servicio Nacional de la Mujer, ministère du Travail, octobre 1999, Santiago du Chili.
- MINISTÈRE DE LA PLANIFICATION ET DE LA COOPÉRATION, école de la santé publique, FACULTÉ DE MÉDECINE, UNIVERSITÉ DU CHILI, (2000), « El Sistema de Pensiones Administrado por el Sector Privado en Chile : Un Análisis Institucional », mai 2000, Santiago du Chili.
- MIRANDA SALAS E. et RODRIGUEZ SILVA E. (1995), *Análisis del Sistema de Fondos de Pensiones : Perspectivas e interrogantes*, Ed. Jurídica de Chile, Santiago du Chili.
- RIESCO LARRAIN M. (1999) « Principales Problemas del Sistema Chileno de AFP y Algunas Propuestas de Solución », Centro de Estudios Nacionales de Desarrollo Alternativo, août 1999, Santiago du Chili ;
- RUIZ TAGLE J. (2000) « Propuestas de Reformas al Nuevo Sistema de Pensiones en Chile », *Análisis Laboral*, n° 13, Publications 2000, Fondation Friedrich Ebert Stiftung, août 2000, Santiago du Chili.
- SAPAG CHAIN R. (1995), *Evolución del Sistema Privado de Pensiones en Chile*, Ed. Copygraph, octobre 1995, Santiago du Chili.
- SAPAG CHAIN R. (1993), *Tareas pendientes con el mundo del trabajo*, Ed. Copygraph, 1993, deuxième édition en préparation.
- SAPAG CHAIN R. et SAPAG CONSULTORES (2001), « Rapport sur le régime de Pensions chilien destiné à la chambre des députés », Valparaíso, Chili.
- WALKER ERRAZURIZ F. et SAPAG CHAIN R. (2001), « Análisis del Sistema de Administración de Fondos Previsionales y su Impacto en los Costos del Afiliado », juin 2001, Santiago du Chili.
- WALKER ERRAZURIZ F. et CIFUENTES LILLO H. (1997), « Derechos Humanos y Seguridad Social », rapport national du Chili, XV^e Congrès mondial de la Société internationale du droit du travail et de la sécurité sociale, 1997, Buenos Aires, Argentine.
- WALKER ERRAZURIZ F., notes du cours de sécurité sociale, département d'administration, faculté des sciences économiques et administratives, Université du Chili, Santiago du Chili.
- WALKER ERRAZURIZ F. (1998), « Régimen de Pensiones Chileno », document de travail pour l'Académie latino-américaine du droit du travail et de la sécurité sociale, Santiago du Chili.

ANALYSE ÉCONOMIQUE DE LA PRODUCTION NON MARCHANDE DES RETRAITÉS : PROBLÈMES DE MESURE ET DE PROSPECTIVE

Jean-Louis ESCUDIER

Alors qu'il ressort de nombreux travaux d'épidémiologie que l'espérance de vie sans incapacité augmente, l'analyse économique des personnes âgées se résume, pour l'essentiel, à la gestion institutionnelle de la dépendance et à la seule fonction de consommation de la population retraitée. Or, tant en termes de sociologie que d'analyse économique, une distinction essentielle caractérise les comportements autocentrés des retraités (repos, loisirs individuels, consommation individuelle de loisirs...) des comportements altruistes (aide en nature, participation au fonctionnement d'une association culturelle, humanitaire, sportive ou récréative, etc.), lesquels génèrent une production non marchande. Cette production non marchande des retraités est fortement sous-estimée dans les comptes économiques, au premier rang desquels le produit intérieur brut (PIB). L'influence conjuguée de l'élévation des revenus, de l'amélioration de l'état de santé et des changements d'ordre culturel engendre aujourd'hui une forte diversification des activités des retraités. Cette dynamique est soutenue par l'élévation du niveau moyen de formation de la population. Nous ambitionnons de progresser dans la connaissance économique de ces activités bénévoles, tant dans le sens de la quantification du phénomène que dans le sens de leur identification qualitative, c'est-à-dire de leur rôle dans la transformation du système socio-économique.

L'analyse économique de la production immatérielle non marchande a donné lieu depuis une quinzaine d'années à de nombreux travaux, notamment dans les pays anglo-saxons où le bénévolat est englobé sous le concept plus large de *volonteer* (Amar, 2002). En France, depuis le début des années 1980, cette production non marchande est souvent identifiée sous le vocable quelque peu ambigu « d'activités d'utilité sociale ». Sous cette expression sont en effet amalgamées des pratiques fort disparates dont la fonction commune serait d'être utiles à autrui, ce qui intègre un jugement de valeur implicite et renvoie à une interprétation de la finalité de l'activité humaine. Pour notre part, nous cantonnerons le concept de production non marchande à celui d'activités sociales pratiquées volontairement et sans contrepartie rémunérée. Elles sont de plusieurs natures : schématiquement, on distingue les activités réalisées au sein des réseaux de parenté et de proximité des activités orientées vers des publics plus vastes. Bien que la terminologie en la matière ne soit pas totalement fixée, il est habituel de qualifier de bénévolat formel les activités s'exerçant dans le cadre associatif et de bénévolat informel, les activités s'exerçant dans le cadre de réseaux de proximité, entre parents, voisins ou amis (Prouteau, 1998, 1999). Comme les retraités pratiquent souvent ces types d'activité dans des structures ouvertes à d'autres générations ou dans le cadre de réseaux de proximité, leur contribution spécifique est souvent délicate à apprécier.

Par-delà la diversité des comportements individuels, les comportements autocentrés et les comportements altruistes recourent largement les clivages d'âge, d'état de santé et de niveau socioculturel. Les pratiques des retraités sont influencées par un faisceau de variables qui constituent leur trajectoire de vie antérieure. La réceptivité des retraités aux activités bénévoles nous semble fonction de quatre variables impliquant l'ensemble du cycle de vie des individus : le niveau de revenus, l'état de santé, la formation accumulée (formation initiale, formation professionnelle et autoformation) et l'implication bénévole antérieure. Le degré et le type d'implication des retraités dans les activités bénévoles à l'horizon 2020 seraient fonction de ces quatre variables conjuguées avec la politique des pouvoirs publics en la matière et la réceptivité du corps social. Cette hypothèse nécessite tout à la fois d'être approfondie, mise à l'épreuve de la réalité sociale et vérifiée par des données statistiques.

Problèmes d'identification du bénévolat des retraités

Dans une première approche, l'analyse quantitative du bénévolat des retraités peut reposer sur le croisement de plusieurs enquêtes. Les deux enquêtes « Emploi du temps » organisées par les services de l'INSEE en 1985-1986 et 1998-1999 offrent des renseignements précieux par tranches d'âge. La seconde de ces enquêtes repose sur le dépouillement de 15 441 carnets dont 3 046 tenus par des personnes de plus de 65 ans et 1 843 par des personnes de 55 à 64 ans (Dumontier, Pan Ké Shon, 1999). Par ailleurs, en 1991 et 1994, le laboratoire d'économie sociale de l'université Paris 1 a engagé auprès d'un échantillon représentatif de la population adulte de plus de 15 ans, deux enquêtes par questionnaires directs visant à évaluer l'ampleur et la structure du bénévolat associatif (Archambault, 1996). Enfin, en décembre 1998, à la demande de la délégation interministérielle à l'innovation sociale et à l'économie sociale, le CREDOC a réalisé par entretiens téléphoniques une enquête auprès de 1 500 personnes représentatives de la population de 15 ans et plus (Loisel, 1999).

Par-delà leurs objectifs spécifiques, toutes ces enquêtes offrent un traitement par tranches d'âge qui fournit des indications sur le comportement des personnes de 60 ans et plus (enquête CREDOC) ou de 65 ans et plus (enquêtes INSEE et LES). En revanche, le concept de « retraité » n'est jamais retenu par ces enquêtes et il est donc parfois abusif et toujours délicat d'appliquer ces résultats à la population retraitée. De plus, effets d'âge et effets de génération se cumulant, la population des retraités est loin d'être homogène : les comportements des 60-70 ans sont fort éloignés de ceux des plus de 85 ans. Il convenait donc de compléter notre corpus statistique par une enquête spécifique. C'est dans cet esprit que nous avons engagé en 1995 une enquête auprès des retraités et veuves de retraités d'EDF-GDF. Réalisée sur la base d'un questionnaire adressé par voie postale, cette enquête accorde une large place aux activités bénévoles pratiquées par les retraités (Escudier, Reimat, 1995).

Le rôle majeur des retraité(e)s en matière de bénévolat informel

Au premier rang des activités bénévoles des retraités viennent les aides apportées à la famille : les formes de solidarité intergénérationnelles sont multiples et tendent même à se diversifier depuis une quinzaine d'années en raison des recompositions familiales. Toutefois, deux schémas principaux, non exclusifs, se dessinent : les gardes des petits-enfants et les aides aux parents et aux enfants (Pitrou, 1985 ; Attias-Donfut, 1995).

Les enfants dont les deux parents travaillent sont très souvent gardés par une personne de la famille. Plus de la moitié des retraités et 27 % des veuves sont impliqués dans la garde de leurs petits-enfants. Les retraités les plus concernés par les gardes des petits-enfants sont ceux de la classe d'âge 65-70 ans. Toutefois, 19 % des plus de 80 ans assurent encore ce service. Les retraités concernés par les gardes et leurs conjoints sont nombreux à s'en occuper pendant les congés scolaires, près de 30 % pour une partie des vacances, plus de 10 % pour toute la durée des vacances. Un retraité sur dix garde ses petits-enfants tous les jours (toute la journée pendant toute la semaine ou tous les jours en dehors des horaires scolaires), plus d'un retraité sur dix se les voit confier tous les mercredis pour la journée entière ou quelques heures (Escudier, Reimat, 1995).

Les retraités jouent aussi un rôle social déterminant dans la prise en charge de personnes plus âgées qu'elles (le plus souvent, leurs ascendants), en leur permettant de rester à domicile (assistance dans la vie de tous les jours, soit pour tenir leur foyer, soit pour faire les courses). Les retraités ayant des parents âgés à leur domicile sont le plus souvent de « jeunes retraités ». Généralement, ces personnes âgées nécessitent une présence ou des soins quotidiens.

Tableau 1, Participation au bénévolat formel et informel selon l'âge et le sexe (en % de la population)

Catégories	Bénévolat formel	Bénévolat informel
Hommes	20,2 %	33,6 %
Femmes	10,0 %	39,3 %
Ensemble	14,9 %	36,6 %
15-24 ans	14,2 %	31,0 %
25-34 ans	16,4 %	39,2 %
35-44 ans	18,8 %	34,9 %
45-54 ans	16,9 %	38,9 %
55-64 ans	13,0 %	43,4 %
65 ans et plus	10,0 %	34,5 %

Source : D'après Enquête Insee emploi du temps 1985-1986.

Les aides matérielles des parents aux enfants peuvent prendre des formes très diverses ; ce sont la plupart du temps des aides dans la vie quotidienne : donner un coup de main lors de la rénovation du logement, pour l'entretien de la voiture, pour l'entretien domestique, etc. Les aides financières des parents aux enfants ont principalement lieu lors de l'installation d'un jeune couple, et lors de l'achat du logement. Parmi la population des retraités EDF-GDF, plus d'un tiers ont un enfant qui a acheté un logement durant les cinq dernières années et près de la moitié

d'entre eux déclarent avoir aidé financièrement leur enfant à acquérir ce logement. Évidemment, la fréquence et le montant de ces aides dépendent fortement des revenus du ménage.

Le rôle majeur occupé par les personnes de plus de 55 ans dans le bénévolat informel témoigne de l'ampleur de l'aide apportée par les parents à leurs proches, notamment par les femmes, dont près de 40 %, tous âges confondus, pratiquent du bénévolat informel (tableau 1).

Des retraités de plus en plus actifs dans le mouvement associatif

Le bénévolat associatif ne surgit pas du néant. La protection sociale s'est longtemps organisée autour des dons de temps et d'argent. Les membres de diverses congrégations religieuses, les dames patronnesses, les notables animant les sociétés de secours mutuel pratiquaient le bénévolat. Mais à ces œuvres de charité s'est progressivement substitué un bénévolat véhiculé d'abord par le monde enseignant, puis par le tissu associatif, un bénévolat qui, loin de se cantonner au champ du social, investit tous les pans des relations humaines tout comme il n'est plus l'apanage de la seule bourgeoisie.

En France, comme dans la plupart des pays développés, le mouvement associatif connaît un réel essor depuis quelques années et les retraités y participent largement (Biagues, 1986 ; Baldock, 1999 ; Kincade, 1998). L'enquête menée en 1994 par le laboratoire d'économie sociale révèle des tendances apparemment contradictoires sur la pratique des activités bénévoles des personnes âgées. La proportion des plus de 65 ans pratiquant le bénévolat est plus faible que celle des classes d'âge inférieures. En revanche, les personnes âgées bénévoles consacrent davantage de temps à ces activités que les bénévoles plus jeunes. La durée moyenne du bénévolat atteint même son maximum avec les bénévoles de plus de 75 ans qui consacrent en moyenne 25 heures par mois à ces activités non marchandes (Archambault, Bourmendil, 1994, p. 65-66). En fait, le paradoxe n'est qu'apparent. Si le retraité bénéficie de plus de temps libre que la population plus jeune, en revanche, d'autres facteurs inhibants sont majorés : problèmes de santé, difficultés de déplacement, niveau de formation, niveau de revenus... L'enquête « Emploi du temps 1998-1999 » apporte des informations complémentaires ; elle confirme le niveau non négligeable de participation associative des 65 ans et plus mais surtout elle indique le comportement particulièrement « extraverti » de la tranche d'âge immédiatement inférieure, celle des 55 à 64 ans dont le temps par pratiquant et le taux de pratique est le plus élevé tant pour les hommes que pour les femmes (tableau 2). Mais, l'interprétation de ce

comportement est limitée par le fait que cette tranche d'âge regroupe tout à la fois des individus en activité et des individus retraités.

Tableau 2
Participation associative et activités civiques selon l'âge France 1999

Tranche d'âge	Total Hommes			Total Femmes			Ensemble		
	Temps moyen (en mn)	Temps par pratiquant (en mn)	Taux de pratique	Temps moyen (en mn)	Temps par pratiquant (en mn)	Taux de pratique	Temps moyen (en mn)	Temps par pratiquant (en mn)	Taux de pratique
Moins de 25 ans	5	165	3 %	2	102	2 %	3	141	2 %
25 à 34 ans	4	141	3 %	3	145	2 %	3	143	2 %
35 à 44 ans	8	131	6 %	5	106	5 %	6	119	5 %
45 à 54 ans	7	134	5 %	5	104	5 %	6	120	5 %
55 à 64 ans	12	156	8 %	7	125	6 %	9	142	7 %
65 ans et plus	9	144	6 %	6	117	5 %	7	130	6 %
total	7	143	6 %	5	114	4 %	6	130	4 %

Source : Enquête emploi du temps 1998-1999, p. 307.

Près de 50 % des retraités et plus de 30 % des veuves relevant du régime EDF-GDF font partie d'une association. Les veuves sont davantage de simples adhérentes, tandis que les retraités sont le plus souvent membres actifs ; le nombre de retraités exerçant les fonctions de responsable bénévole d'une association n'est pas négligeable (12 %). Le temps accordé à la pratique associative est très variable mais les veuves comme les retraités y consacrent le plus souvent quelques heures chaque semaine. En outre, 12 % de la population totale des retraités EDF-GDF exercent une activité bénévole en dehors d'une association, sous des formes très diverses : soutien scolaire, gestion d'un syndicat de copropriété, participation à une commission pour l'amélioration des quartiers, réalisation de petits dépannages dans le voisinage, etc. (Escudier, Reimat, 1995). Les motivations avancées par ces bénévoles sont éloquentes. Cet investissement associatif des retraités repose en premier lieu sur le désir de se rendre utile. Les termes « *aider les autres* », « *rendre service* », « *occuper ses temps libres utilement* », « *travailler pour une bonne cause* » sont fréquemment employés, quel que soit le type d'association. La pratique associative permet tout à la fois de participer à la vie sociale et de valoriser ses capacités. Sans entrer dans une analyse

sémantique, ces expressions témoignent de la double dimension productive et ludique des activités bénévoles.

Les difficultés de l'évaluation économique et monétaire du bénévolat

Tenter de mesurer la valeur du bénévolat des retraités relève d'une démarche différente de celle poursuivie par Edith Archambault, laquelle vise à mesurer la participation du secteur sans but lucratif au PIB. (Archambault, 1997). L'essentiel du bénévolat formel s'exerce dans le cadre des administrations privées (S15), secteur qui comprend les associations d'action caritative et humanitaire, les associations de défense des intérêts des ménages, les associations de loisirs et de jeunesse, les associations sportives et les associations culturelles, sauf celles émanant des collectivités locales. Mais d'une part, ce secteur occupe un personnel salarié peut-être supérieur en nombre aux bénévoles et d'autre part, le bénévolat formel se retrouve dans les sociétés non financières (S11), notamment les associations d'action sanitaire et sociale, dans certaines administrations publiques (S13) mais aussi dans les conseils d'administration des différents secteurs de l'économie sociale : coopératives, mutuelles, fondations, etc. À ce propos, il est regrettable que l'élaboration d'un compte satellite de l'économie sociale, envisagée il y a une quinzaine d'années, n'ait pas été suivie d'effet.

Selon une estimation récente, le nombre de bénévoles en France serait de l'ordre de 9 millions. Comme ces derniers accorderaient en moyenne 4 heures trente par semaine à leur activité bénévole, ils correspondent à 820 000 personnes en équivalent temps plein. En rapportant ce volume à l'emploi total (25 millions d'actifs), on obtient une estimation de la contribution du bénévolat au PIB, à savoir, 3,3 % (Halba, Le Net, 1997, p. 134). Un tel calcul présente le mérite de fixer un ordre de grandeur. Il n'en demeure pas moins fragile en raison des incertitudes de la mesure à tous les stades du calcul : difficultés pour un bénévole d'apprécier le temps qu'il consacre au bénévolat formel et *a fortiori*, au bénévolat informel, difficultés d'agréger des activités disparates en l'absence d'étalon monétaire et, par voie de conséquence, difficultés à s'entendre sur une valorisation de la production non marchande.

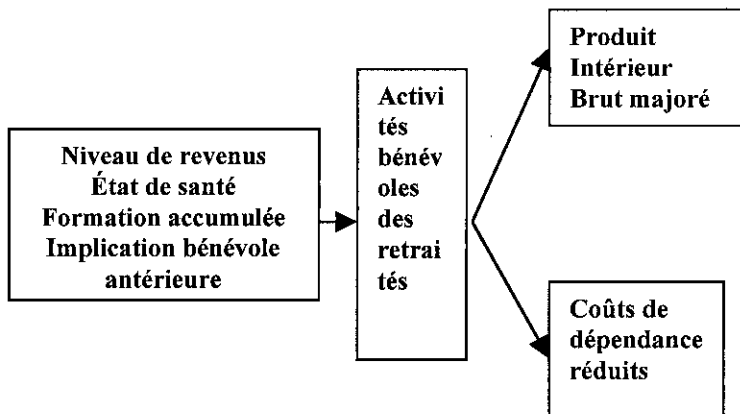
En effet, la mesure macroéconomique des activités bénévoles des retraités peut s'opérer en unités de temps (cumul du nombre d'heures consacrées aux diverses activités) et en unités monétaires. Cette seconde mesure implique une évaluation de la qualité du travail bénévole et de sa valorisation au prix du marché. Estimant que le travail bénévole représente à la fois un emploi et une ressource essentiels pour les

associations, Edith Archambault comptabilise la valeur imputée du travail bénévole, en dépenses et en ressources du secteur sans but lucratif. Cet auteur évalue, pour l'année 1990, l'équivalent monétaire du travail bénévole du secteur sans but lucratif à 74 milliards de francs, soit le tiers du budget courant du secteur (Archambault, 1997).

Pour évaluer le bénévolat sportif dans le cadre européen, deux optiques ont été adoptées : la France, la Hongrie, le Portugal et le Royaume-Uni ont considéré que le coût de la renonciation à une autre activité correspondait au salaire horaire le plus bas de l'échelle des salaires. Ainsi pour la France, le taux du SMIC horaire a été retenu. En revanche, l'Allemagne, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la Suède, la Finlande, la Suisse et l'Italie ont considéré que le bénévolat dans un cadre sportif correspondait à celui effectué par un professeur de sport (Halba, *Le Net*, 1992, p. 132). Il résulte de ces deux options des estimations fort différentes du rôle du bénévolat dans ce secteur, la seconde évaluation tendant évidemment à en majorer l'importance.

La production non marchande des retraités, d'ores et déjà économiquement significative, est-elle susceptible de prendre une plus grande ampleur dans les décennies à venir ? Telle est la question à laquelle nous allons tâcher de donner quelques éléments de réponse. La rapide modification des caractéristiques des retraités est de nature à augmenter ce « gisement » de bénévolat au cours des vingt prochaines années. Plusieurs phénomènes nous semblent aller dans ce sens : en dépit de situations individuelles contrastées, les nouvelles cohortes de retraités bénéficient de revenus supérieurs, ont reçu un meilleur niveau de formation, sont en meilleure santé, et ont pratiqué des professions moins pénibles que les personnes actuellement âgées de plus de 80 ans. Les éléments d'une profonde transformation de l'implication sociale des retraités nous paraissent donc en germe. Cette implication peut être au cœur d'une dynamique vertueuse débouchant tout à la fois sur une majoration du produit intérieur brut et sur la réduction des coûts générés par la dépendance. Mais, loin d'être certaine, une telle dynamique vertueuse dépend de nombreux paramètres que nous allons aborder dans une seconde partie.

Figure n° 1
La dynamique de la production non marchande des retraités



Jalons pour une approche prospective

La retraite est une période de la vie où l'individu peut — sous contrainte de son état de santé et de ses revenus — exprimer ses choix de réalisation personnelle. Il est intéressant de comprendre les logiques à l'œuvre sur le cycle de vie, de voir comment les questions de santé, de formation, de profession se croisent avec les choix en matière de pratique d'activités au moment de la retraite.

Ces transformations vont concerner avec encore plus d'acuité la population féminine en raison des évolutions radicales en matière de formation et d'accès au travail salarié. En termes de formation initiale, d'activité professionnelle, de revenus et de pratiques sociales, le parcours des femmes quittant la vie active en 2010 aura été totalement différent de celui de leurs mères. Cette nouvelle configuration de la population des futurs retraités ouvre le champ à de nombreux possibles. C'est là une composante essentielle de la transformation sociale dont il faut apprécier les implications économiques.

Évidemment, l'appréciation d'un phénomène social récent (l'implication des retraités dans des activités bénévoles) ne prend son sens, au-delà d'un état des lieux, que dans une analyse prospective. Il

importe donc de collecter des données précises au sujet des quatre variables explicatives : les revenus de l'individu ou du ménage, l'état de santé, les formations initiale et continue et le parcours professionnel et enfin, l'implication bénévole antérieure. Mais, dans un premier temps, nous allons aborder les problèmes posés par l'évaluation du potentiel de retraités bénévoles à l'horizon 2020.

Le potentiel de retraités bénévoles à l'horizon 2020

Le nombre de retraités potentiellement disponibles pour pratiquer une activité bénévole est borné, d'une part, par l'âge d'accès à la retraite ou âge de cessation d'activité, par l'espérance de vie, d'autre part, et il convient d'apprécier les évolutions probables de ces bornes.

L'âge de cessation de l'activité professionnelle

Le potentiel de retraités en 2010 ou 2020 dépend notamment des hypothèses retenues sur l'âge de cessation de l'activité professionnelle. Or, cette notion est déjà complexe pour une analyse de la situation actuelle tant les formes transitoires, intermédiaires et hybrides entre rémunération professionnelle et pension de retraite sont nombreuses. Toute hypothèse d'ordre prospectif en la matière repose sur des suppositions quant à l'évolution du passage de l'activité à la retraite.

Plus fondamentalement, le nombre de retraités dépend de l'évolution de l'âge de cessation d'activité. L'Union européenne a fait de l'élévation du taux d'emploi un de ses objectifs : faire progresser le taux d'emploi des 15-64 ans de 62 % actuellement à 67 % en 2005 et 70 % en 2010. La réalisation (éventuelle) de cet objectif (dit objectif de Lisbonne) supposerait des évolutions plus ou moins marquées selon les pays. Pour la France dont le taux moyen de l'emploi est actuellement très proche de la moyenne européenne (61,7 %), les recommandations de la Commission européenne impliqueraient une progression annuelle du taux d'activité de l'ordre de 1,8 %. Par ailleurs, un second objectif assigné (dit objectif de Stockholm) est de porter le taux d'emploi des 55-64 ans (total hommes + femmes) qui était de 37 % en 2000 à 50 % en 2010. Pour la France, cet objectif qui nécessiterait 2,3 millions d'emplois additionnels, semble réalisable pour les femmes mais présuppose, selon les termes de Bernard Quintreau, « une forte détermination et des mesures incitatives » (Quintreau, 2001, p. 32). En raison de la progression en âge des cohortes du baby-boom, on pourrait assister en France à une augmentation de l'ordre de 35 % de l'emploi des 55-64 ans entre 2000 et 2010.

Tableau n° 3
Scénarios d'évolution du nombre de retraités en France jusqu'en 2020
(en milliers)

ANNÉES	1995	2005	2020
Scénario central	10 995	12 119	16 319
Scénario mortalité plus élevée	10 983	12 035	16 128
Scénario avec élévation de l'âge de sortie	10 983	12 119	14 737
Scénario avec mortalité plus élevée et élévation âge de sortie	10 983	12 035	14 533

Source : D'après Lebatard, 1999, p. 173-194.

L'élévation de l'âge médian de sortie est supposée constante de 58 ans à 62,5 ans entre 1995 et 2020. (Lebatard, 1999, p. 187). Selon les différents scénarios, les retraités seraient donc, en 2020, entre 14,533 millions et 16,319 millions, soit une amplitude, somme toute relativement faible, de 12,3 % (tableau 3).

Mais la démarche prospective se trouve complexifiée par les incertitudes sur l'évaluation du travail salarié des futurs retraités. En effet, les retraités peuvent exercer une activité rémunérée déclarée (salariée ou non), une activité rémunérée non déclarée (travail au noir) ou une activité bénévole. Toute pression à la baisse exercée sur le niveau des pensions peut se traduire par une recrudescence du cumul emploi/retraite de l'emploi et du travail au noir. Il conviendrait donc aussi d'analyser l'impact du travail rémunéré (déclaré ou non) des retraités.

L'impact des disparités socioprofessionnelles d'espérance de vie

Selon une démarche similaire, il convient de s'interroger sur l'espérance de vie à la retraite des différentes catégories socioprofessionnelles, donc sur l'espérance de vie professionnelle et sur la sortie d'activité professionnelle. Nous allons donner sur ces deux éléments des pistes de réflexion.

Les données culturelles, l'usure au travail, les habitudes alimentaires, l'hygiène de vie, le rapport au système de soins sont fortement différenciés selon les catégories sociales et le sexe. Il en résulte des espérances de vie fortement contrastées. Nous rappelons ici les écarts d'espérance de vie pour quelques catégories socioprofessionnelles en soulignant le différentiel hommes-femmes (tableau 4).

Tableau 4 : Espérance de vie à 35 ans pour quelques catégories professionnelles et par sexe (en années)

	HOMMES	FEMMES	Différentiel Hommes/ Femmes
Cadres professions libérales	44,5	49,5	- 5 ans
Professions intermédiaires	42,0	49,0	- 7 ans
Employés	40,0	47,5	- 7 ans
Artisans, commerçants	41,5	48,5	- 7 ans
Ouvriers	38,0	46,0	- 8 ans
ENSEMBLE DES CSP	40,0	47,5	- 7 ans 1/2

Source : D'après Données sociales, I.N.S.E.E., 1999

Pour tenter de fournir des éléments de mesure du potentiel de retraités bénévoles par catégorie socioprofessionnelle, des informations sur la durée de retraite, donc sur l'âge de cessation d'activité sont nécessaires. Les travaux récents fondés sur le concept d'espérance de vie professionnelle donnent des indications sur les transformations à l'œuvre en matière de trajectoire de vie professionnelle. En effet, l'espérance apparente d'années d'emploi (c'est-à-dire sans prise en compte de la mortalité) semble fortement corrélée au niveau d'études et donc, probablement, à la catégorie socioprofessionnelle. L'espérance apparente d'années d'emploi est la plus longue pour les individus les plus diplômés bien que ces derniers entrent après les autres sur le marché du travail du fait de la durée de leurs études. Alors que les diplômés du supérieur ont, en 1997, 32 années de travail devant eux, les non diplômés n'en ont que 24 et demi. Cette forte différenciation dans l'espérance de vie professionnelle, au demeurant relativement nouvelle, résulte de plusieurs paramètres : moindre période de chômage des plus diplômés et qualifiés et départ en retraite plus tardif. Si on impute seulement la moitié du différentiel à ce phénomène, l'écart reste de l'ordre de 3 ans et demi à quatre ans, mais il devient inférieur au différentiel d'espérance de vie à 35 ans. (Marchand, Minni, Thélot, 1998). Au total, le temps de la retraite semble aujourd'hui décalé pour les catégories sociales les plus favorisées.

Éléments de prospective des variables explicatives

Si de nombreux travaux ont été réalisés sur le thème de la transition de la vie de travail à la retraite, il en est beaucoup moins qui considèrent l'ensemble du cycle de vie comme unité d'observation. Or, les connaissances, les savoir-faire, les compétences... sont indissociables de l'individu, qu'il travaille ou qu'il soit à la retraite. De plus, le temps hors travail peut aussi être le moment de nouveaux apprentissages irréalisables

avant de disposer d'un temps libre conséquent. Enfin, la retraite peut être le moment de transmission de ce savoir et savoir-faire acquis durant l'ensemble de la vie professionnelle et familiale. Une fois envisagés les différents possibles en matière de nombre de retraités bénévoles à l'horizon 2020, il convient donc d'analyser l'incidence des quatre variables explicatives.

Le niveau des pensions de retraite

Les revenus des retraités et futurs retraités sont pour l'essentiel constitués des pensions de retraite, même si les revenus patrimoniaux constituent une fraction croissante de leurs ressources. Or, le niveau futur des pensions de retraite est directement influencé par le cadre législatif et réglementaire donc par l'évolution des rapports sociaux. Toute projection n'a de sens que si la législation en la matière reste dans un cadre similaire. Néanmoins, en dépit du fort degré d'incertitude qu'elles recèlent, les projections réalisées à partir du cadre réglementaire actuel sont dignes d'intérêt. La principale de ces projections réside dans le modèle de microsimulation *Destinie* (modèle démographique, économique et social de trajectoires individuelles simulées). Constitué par un échantillon d'environ 40 000 individus issus de l'enquête « Actifs financiers » de 1991, *Destinie* intègre un grand nombre d'événements démographiques (naissances, décès, mariages, divorces) et les carrières des individus (niveaux de salaires, passage éventuel par le chômage ou l'inactivité). La période de projection du modèle commence en 1992 et le devenir de ces individus est simulé jusqu'en 2040. En dépit de ses limites, notamment l'hypothèse que tous les salariés relèvent du secteur privé, *Destinie* est un outil appréciable. À l'horizon 2020, la pension de retraite par personne devrait continuer à croître sous l'effet de la hausse des salaires, de l'augmentation des qualifications et de l'allongement de la vie active des femmes (Bonnet, Chanut, Colin, 1999).

L'état de santé ou le devenir de l'espérance de vie sans incapacité

Même s'il est largement exploité en ce sens, le concept d'espérance de vie est évidemment peu approprié à une approche prospective. En effet, il intègre les seules transformations passées et donc ne saurait avoir la moindre validité prédictive. Que les femmes aient actuellement une espérance de vie de 7 ans et demi supérieure à celle des hommes ne signifie nullement que les filles naissant en 2002 disposeront d'une durée de vie moyenne de 7 ans et demi supérieure à celle de leurs homologues mâles.

Dans le cadre de notre problématique, l'espérance de vie sans incapacité est un concept central dans la mesure où nous estimons que la participation bénévole du retraité devient nulle lorsqu'il se trouve en incapacité physique, même si dans l'absolu, thérapies et nouvelles technologies de l'information aidant, il est concevable que dans un avenir plus ou moins proche, la plupart des formes de dépendance physique n'interdisent pas le maintien d'une vie sociale et certains types de participation à distance (notamment en matière de soutien scolaire, de téléconférence).

Le nombre de retraités potentiellement disponibles pour exercer une activité bénévole est également fonction de l'espérance de vie sans incapacité des différentes catégories socioprofessionnelles puisque l'implication bénévole est fortement différenciée par le statut professionnel. À partir du traitement des enquêtes « santé » diligentées par l'INSEE en 1980 et 1991, Emmanuelle Cambois a calculé l'évolution de l'espérance de vie sans incapacité pour trois grands groupes professionnels : les cadres, les professions intermédiaires et les ouvriers. Il en ressort qu'à 35 ans, cinq années d'espérance de vie et sept années d'espérance de vie sans incapacité séparent le groupe des cadres du groupe des ouvriers (Cambois, 1999). Cet écart témoigne tant de l'inégalité devant la mort que de l'inégalité devant la dépendance.

L'interprétation de ces résultats dans le cadre de notre problématique est évidemment délicate d'autant que la période examinée est déjà relativement éloignée, que seule la population masculine a été retenue et que cette recherche n'avait aucune prétention prospective. Toutefois, ces résultats confirment, si besoin était, que les différences de santé recèlent une forte composante sociale. Néanmoins, l'effet de structure est facteur d'amélioration globale de l'état de santé de la population. En effet, dans la mesure où le groupe des ouvriers tend à se réduire quantitativement, son poids dans la population totale s'amenuise. On perçoit ici combien la variable « qualification/parcours professionnel » influe sur les autres variables.

Formation initiale, qualification et parcours professionnel

Avec la reconstitution des taux de scolarisation par cohortes effectuée par Sandrine Michel, nous disposons désormais d'un outil performant pour apprécier en continu le stock d'éducation des personnes accédant à la retraite (Michel, 2002). Globalement, en utilisant la grille de lecture proposée par S. Michel, les retraités actuels relèvent pour la plupart des générations dont la scolarité s'est effectuée durant la phase de dépression du 3^e Kondratieff ; le stock d'éducation de la génération 1924 présenté

par cet auteur en est largement représentatif. Mais à l'horizon 2010, le profil dominant des retraités sera plus proche de celui de la génération née en 1947 et, à l'horizon 2020, du profil des personnes nées en 1969. En affinant cette méthode par la partition des cohortes entre hommes et femmes on mettrait plus nettement en évidence cette transformation structurelle du stock de formation entre, d'une part, les retraités les plus jeunes et, d'autre part, les futurs retraités et les retraités ayant aujourd'hui plus de 70 ans.

Par-delà les différences déjà sensibles du stock de formation initiale, la transformation majeure des générations de retraités et futurs retraités est assurément celle relative à la qualification et au parcours professionnel. Les relations entre formation initiale et qualification sont complexes et leur examen n'entre pas dans notre propos. Pour ce qui est du parcours professionnel, il renvoie évidemment à des composantes macroéconomiques, avec le passage d'une société industrielle et agricole à une économie tertiaire où les opérations de transformation de la nature sont largement minoritaires par rapport aux activités de services, donc de rapports humains. Au niveau des individus, cette transformation se traduit souvent par une plus grande implication, par une réappropriation de savoirs. En matière de générations, les futures cohortes de retraités auront été davantage marquées par le processus d'acquisition de savoirs tout au long de leur cycle de vie (Michel, 1999).

Cette montée des qualifications est particulièrement tangible pour la population féminine. En 2000, le taux d'emploi des femmes de 25 à 54 ans en France était de 80 %. Un indicateur de la transformation du travail féminin réside dans la part des femmes parmi les cotisants au régime de retraite des cadres (AGIRC) : 16,9 % en 1980 et 28,2 % en 1998 (Cotta, 2000, p. 11-85).

L'implication bénévole antérieure

Tout individu est influencé par son histoire personnelle et par l'histoire collective ; le retraité est porteur des transformations économiques et sociales intervenues tout au long de son cycle de vie, il constitue une mémoire de ces transformations. À ce titre, le parcours professionnel s'enrichit de toutes les initiatives prises dans le cadre du temps libre. Ce processus dit de formation-loisir participe du phénomène plus large de recomposition des temps sociaux (Vallade, 2002).

Nous posons donc l'hypothèse que, toutes choses égales par ailleurs, l'implication bénévole du retraité sera d'autant plus forte que son implication bénévole fut intense durant sa vie active. Une telle hypothèse revêt une grande importance pour toute approche prospective car elle

permet, au-delà d'une simple projection, d'intégrer les transformations actuellement à l'œuvre. Ainsi, l'enquête « Emploi du temps » de l'INSEE de 1986 et l'enquête menée par le laboratoire d'économie sociale en 1994 indiquent un taux de participation de bénévolat formel inférieur pour les retraités à celui des actifs. Mais s'appuyer sur les résultats de ces enquêtes pour en conclure, comme le fait Lionel Prouteau, que le bénévolat des retraités ne va pas se développer dans les années à venir relève d'un raisonnement spécieux. En effet, il accorde la part belle à l'effet d'âge et néglige totalement l'effet génération. Que les retraités aient jusqu'à présent moins participé à la vie sociale nous paraît largement lié à leur histoire culturelle, professionnelle, au niveau de leurs revenus, à leur état de santé. Dans la mesure où toutes ces composantes connaissent et connaîtront dans les années à venir de profonds bouleversements, il nous semble que l'effet génération prime en la matière largement sur l'effet d'âge.

Une politique du bénévolat volontariste ?

Par-delà l'évolution des variables explicatives dont nous venons de présenter les grands traits, le potentiel de bénévolat de la population retraitée à l'horizon 2020 sera également fonction de la réceptivité des acteurs sociaux et économiques et du positionnement des pouvoirs publics.

La cohabitation entre actifs et bénévoles est potentiellement porteuse de conflits dans certains secteurs d'activité, notamment dans les métiers de l'animation sportive et socioculturelle et le secteur sanitaire et social, où les bénévoles sont nombreux. Des conflits de génération surgissent parfois entre retraités bénévoles et jeunes salariés. Plus fondamentalement, en transgressant la logique des rapports marchands, le bénévolat vient interférer avec le rapport salarial et transforme les rapports sociaux. La rémunération du retraité — sa pension de retraite — est directement fonction du rapport salarial ; en revanche, dans la mesure où, cette rémunération est totalement déconnectée de l'activité du retraité bénévole, sa perception du rapport salarial peut être faussée. Les réticences syndicales au développement du bénévolat sont une des expressions de cette contradiction.

La non-intervention des pouvoirs publics dans le domaine du bénévolat est parfois présentée comme la volonté de préserver le principe de liberté inhérent à la pratique bénévole. Pourtant, nous pensons qu'il incombe aux pouvoirs publics d'engager une réflexion sur les formes souhaitables d'aide à la personne et d'organiser ce secteur informel.

Des enquêtes orales que nous avons effectuées, il ressort clairement que le bénévolat a un coût financier (déplacements, téléphone, courrier...), qui tend parfois à présenter l'implication bénévole comme un luxe que tout un chacun ne peut s'offrir. Ce coût du bénévolat pèse d'autant plus sur les faibles revenus, en l'occurrence les retraités disposant de pensions de retraites ou de réversion modestes. La différence notable entre l'implication bénévole des anciens cadres et celle des anciens ouvriers relève certes de déterminants d'ordre culturel mais la composante financière ne saurait être négligée. Il paraît donc souhaitable de réfléchir aux modalités et à l'impact de mesures d'ordre fiscal au bénéfice des bénévoles. Diverses formules sont envisageables : dégrèvement fiscal, impôt négatif, chèques déplacement... Évidemment, aucune de ces mesures n'est socialement neutre ; la politique fiscale tendrait à favoriser les ménages acquittant le seul impôt sur le revenu, l'impôt négatif pourrait, au contraire, moduler l'aide de manière inversement proportionnelle aux revenus.

L'aide aux structures spécifiques à l'accueil des bénévoles paraît aussi un axe d'action à privilégier dans le cadre d'une politique volontariste des pouvoirs publics. Le renforcement et l'extension des missions du Centre national du volontariat et de ses antennes locales peuvent ainsi être envisagés. La formation des bénévoles est un autre grand chantier auquel l'État et les collectivités locales devraient apporter leur contribution plus fortement qu'elles ne le font jusqu'à présent. Enfin, la connaissance statistique des activités de production non marchande des retraités et futurs retraités devrait être renforcée. Il serait souhaitable qu'une enquête spécifique soit connectée sur une prochaine enquête emploi du temps de l'INSEE. Mais au-delà de cet outil purement statistique, l'instauration d'un véritable observatoire de la vie des retraités serait de nature à mieux cerner, tant dans leur globalité que dans leur spécificité, les différents aspects de cette population. Un tel observatoire accorderait une place aux pratiques de bénévolat comme à celles de dépendance. Cet observatoire de la vie des retraités pourrait également servir à analyser la transition entre activité professionnelle et retraite. En effet, se donner les moyens de prévoir les transformations dans les pratiques des futurs retraités suppose de mieux connaître les pratiques de cette génération du baby-boom qui va accéder massivement à la retraite dans les années 2008-2015. Dans la mesure où les activités bénévoles exercées par les retraités participent de leur sociabilité et de leur maintien en état de santé, donc d'une forme de prévention face à la dépendance, les organismes de sécurité sociale concernés (Caisse nationale d'assurance vieillesse, régimes spéciaux, mutuelles) et les conseils généraux, qui disposent de larges compétences

en matière d'action sanitaire et sociale, pourraient être sollicités pour participer au fonctionnement de cet observatoire au titre de leur effort en matière de prévention.

* * *

Au terme de notre réflexion, nous mesurons la difficulté à dépasser la simple projection des résultats issus des enquêtes actuelles pour intégrer les conséquences des transformations probables et possibles qui affecteront le corps des retraités dans les 20 ans à venir. En conséquence, plusieurs scénarios doivent être envisagés, notamment des scénarios privilégiant la partition hommes/femmes, puisque les transformations les plus significatives chez les futurs retraités seront le fruit des mutations contemporaines de l'activité féminine. Nous envisageons un traitement économétrique pour proposer plusieurs projections selon la politique économique et sociale mise en œuvre. Un tel traitement suppose de réunir la meilleure information sur l'importance actuelle du bénévolat des retraités et d'opérer des pondérations entre les différentes variables explicatives. Plusieurs projections seront réalisées en extrapolant la structure démographique de la population à l'horizon 2020 et les indicateurs correspondant aux variables explicatives. *A priori*, les principales projections reposeront sur les hypothèses suivantes : maintien ou diminution du pouvoir d'achat de chacune des tranches de revenus des retraités, progrès ou régression de l'état de santé, progression ou stagnation du niveau de formation des retraités.

Selon l'évolution que connaîtront les quatre variables explicatives ainsi que le type de politique publique en la matière, à l'horizon de 2020, la production non marchande générée par la population retraitée peut évoluer, plus ou moins fortement, à la hausse, peut stagner ou même régresser. Ici comme en matière de charge financière des pensions de retraite, la prospective peut aider à envisager l'éventail des possibles et leurs incidences ; elle ne saurait prédire un avenir qui reste à construire.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AMAR V. (2002), « Analyse économique de la production non marchande des retraités », Rapport de recherche bibliographique, DESS ingénierie documentaire, Enssib, 59 p.
- ANDREFF W., BOURG J.-F., HALBA B., NYS J.-F. (1995), *Les enjeux économiques du sport en Europe*, sous l'égide du Conseil de l'Europe, Paris, Dalloz.

- ARCHAMBAULT E. (1996), *Le secteur sans but lucratif. Associations et fondations en France*, Paris, Economica, 261 p.
- ARCHAMBAULT E. (1997), « Mesurer le secteur sans but lucratif en France dans un cadre de comparaison internationale », in ARCHAMBAULT E., BOËDA M. (éd.), *La Comptabilité nationale, développements récents*, Paris, Economica, p. 311-326.
- ARCHAMBAULT E. (2000), « Perspective internationale sur le secteur sans but lucratif : l'utopie associative », *Projet*, n° 264, p. 68-78.
- ARCHAMBAULT E., BOURMENDIL J. (1994), « Les dons et le bénévolat en France », juillet, laboratoire d'économie sociale, 135 p.
- ARGOUD D. (2000), « La retraite-utilité sociale est-elle une illusion ? », in CHARPENTIER F. (ed.), *L'Encyclopédie Protection sociale Quelle refondation ?* Paris, Economica, Éditions Liaisons, p. 1305-1313.
- ATTIAS-DONFUT C. (1995), *Les solidarités entre générations*, Nathan, collection « Essais et Recherches », 352 p.
- BALDOCK C.V. (1999), "Seniors as volunteers : an international perspectives on policy", *Ageing and Society*, septembre, vol. 19, n° 5, p. 581-602.
- BIAGUES N. (1986), « La retraite utile », *Informations sociales*, n° 5, p. 86-90.
- BLANPAIN N., PAN KÉ SHON J.-L. (1999), « La sociabilité des personnes âgées », *I.N.S.E.E. Première*, n° 644, p. 57-73.
- BOISSONNAT J. (1995), *Le travail dans vingt ans*, Commissariat général du Plan, Paris, Éditions Odile Jacob, 373 p.
- BONNET C., CHANUT J.-M., COLIN C. (1999), « Des retraites qui vont continuer à croître », *Données sociales. La société française*, p. 427-432.
- BONNET M. (2001), *Les personnes âgées dans la société*, Avis et rapport du Conseil économique et social, n° 9, 95 p.
- CAMBOIS E. (1999), « Calcul d'espérance de vie sans incapacité selon le statut social dans la population masculine française 1980-1991. Un indicateur de l'évolution des inégalités sociales de santé », thèse doctorat sciences économiques, Institut d'études politiques de Paris, 330 p.
- COTTA M. (2000), *Femmes dans les lieux de décision*, Avis et rapports du Conseil économique et social, n° 18, 38 p. +205 p.
- DAVID M-G., STARZEC C. (1996), *Conditions de vie des personnes de 60 ans et plus*, INSEE Résultats, n° 486-487, 167 p. + Annexes.
- DUMONTIER F., PAN KÉ SHON J.-L. (2000), *Enquête emploi du temps 1998-1999. Description des activités quotidiennes*, INSEE Résultats, n° 693-694, 324 p.
- ESCUDIER J.-L. (2001), « Le chercheur et le syndicaliste gestionnaire. Réflexions à propos d'une enquête auprès des retraités d'EDF/GDF », in ROCCA M., *Acteurs syndicaux et sciences sociales du travail : objets, méthodes et enjeux d'une coopération*, Toulouse, Octares Éditions, n° 5, p. 53-66.
- ESCUDIER J.-L., REIMAT A. (1995), « Revenus, implications sociales et dépendance potentielle des personnes âgées. Le personnel en inactivité de service d'EDF-GDF relevant de la CMCAS de l'Hérault », rapport, document dactylographié, 103 p.

- FERRAND-BECHMANN D. (1992), *Bénévolat et solidarité*, Paris, Syros, collection « Alternatives ».
- HALBA B., LE NET M. (1997), *Bénévolat et volontariat dans la vie économique, sociale et politique*, La documentation française, coll. « Recherches et documents », n° 5055, 30 juin, 204 p.
- KINCADE J.-E. et al. (1998), "Older adults as a community resource : results from the National Survey of self-care and ageing", *The Gerontologist*, août, vol. 36, n° 4, p. 474-482.
- LEBATARD C. (1999), *Les perspectives socio-démographiques à l'horizon 2020-2040*, Avis et rapport du Conseil économique et social, n° 16, 311 p.
- LOISEL J.-P. (1999), *Les Français et la vie associative*, mai, CREDOC, Collection des rapports, n° 201, 92 p.
- MARCHAND O., MINNI C., THÉLOT C. (1998), « La durée de vie de travail, une question de génération ? », *Premières synthèses*, n° 50-2, DARES, p. 1-10.
- MICHAUDON H. (2000), « L'engagement associatif après 60 ans », *I.N.S.E.E. Première*, n° 737, p. 57-73.
- MICHEL S. (1999), *Éducation et croissance économique en longue période*, Paris, L'Harmattan, collection « Logiques économiques », 285 p.
- MICHEL S. (2002), « Formation et croissance économique en longue période : vers une continuité des temps de formation sur le cycle de vie ? », *Économies et sociétés*, série F, n° 40, « Développement IV », 3-4, p. 533-566.
- PITROU A. (1985), « Des solidarités entre générations », *Futuribles*, mai, 1985.
- PROUTEAU L. (1998), « Les différentes façons d'être bénévole », *Économie et Statistique*, n° 311, p. 57-73.
- PROUTEAU L. (1999), *Économie du comportement bénévole*, Paris, Economica, 273 p.
- QUINTREAU B. (2001), *Âges et emploi à l'horizon 2010*, Avis et rapports du Conseil économique et social, n° 20, 47 p. +177 p.
- SUEUR J.-P. (1984), *Changer la retraite. Propositions pour le développement du volontariat des préretraités et des retraités*, Rapport au Premier ministre, Paris, La Documentation française, 118 p.
- THERY H. (1993), *Les activités d'utilité sociale des retraités et des personnes âgées*, Avis et rapport du Conseil économique et social, 123 p.
- VALLADE D. (2002), « La dynamique du temps libre : un vecteur de recomposition des temps sociaux. Une analyse économique de longue période, XIX^e-XX^e siècles », thèse de doctorat sciences économiques, Université Montpellier I.

LA RECONSTRUCTION DES SOLIDARITÉS ETHNIQUES ET FAMILIALES DANS L'ENTREPRISE IVOIRIENNE

Roch YAO GNABÉLI

C'est maintenant un truisme de dire que dans le champ de l'économie africaine¹, le travail apparaît comme un lieu privilégié de (re) construction et recomposition de solidarités sociales, notamment ethniques et familiales. Les formes de solidarité anciennes, à savoir les formes de coopération horizontale en milieu rural, dans les activités agricoles, cynégétiques et halieutiques, ainsi que les caisses de solidarité développées dans les entreprises modernes, montrent bien la permanence des solidarités familiales et ethniques dans le champ de la production économique.

Toutefois le passage des formes de production agricole, halieutique ou cynégétique dans l'économie rurale africaine — économie qui impliquait une organisation de la production dominée essentiellement par la parenté — aux entreprises modernes qui, selon le cas, sont dominées par la hiérarchie des qualifications, les compétences politiques ou par la parenté, nécessite la prise en compte ou l'analyse en fonction des cas de figure, de la construction sociale de la solidarité comme édifice idéologique et comme appareil symbolique de légitimation des modalités d'accès ou d'exclusion des travailleurs aux ressources financières et sociales des entreprises.

Pourtant l'analyse de la reconstruction des solidarités familiales et ethniques a souvent privilégié l'influence de ces formes d'organisation et

1. Ce constat est également valable ailleurs.

de mobilisation de revenus complémentaires sur les rapports sociaux de production ou sur le rapport salarial (Bazin et Yao Gnabéli, 1996). L'on a ainsi occulté la question anthropologique relative à la permanence dans le temps des liens ethniques et familiaux dans les entreprises africaines.

Or l'on sait que face à des difficultés conjoncturelles ou structurelles, les groupes sociaux réagissent ou s'organisent d'abord en fonction des matrices socioculturelles et idéologiques traditionnelles. Dans le cas des sociétés africaines, la solidarité est l'une de ces matrices principales régulièrement évoquées ou convoquées comme réponse individuelle ou collective face à une situation sociale de désarticulation ou de déséquilibre : maladie, pauvreté matérielle, dépérissement social, décès, etc. Cette solidarité est traditionnellement et idéologiquement construite sur la base des liens familiaux ou ethniques.

C'est pourquoi, sur la base de cette permanence dans le temps des formes ethniques de sociabilité, notamment en milieu urbain — où l'ethnicité déborde désormais l'appartenance tribale, la communauté linguistique ou l'origine territoriale, pour inclure toutes les formes d'appartenance socioculturelles —, les formes de solidarité développées dans les entreprises auraient pu, de ce fait, se construire tout aussi bien sur la base des appartenances idéologico-politiques, professionnelles ou religieuses². La question est donc de savoir pourquoi c'est le modèle de relations familiales et ethniques qui est récurrent et permanent. Comment expliquer que les liens ethniques et familiaux — qui rendent d'ailleurs très souvent inefficace une gestion rigoureuse des structures de solidarité en raison de la prégnance des valeurs fondées sur la fraternité — constituent les principaux ressorts des structures de solidarité dans les entreprises ?

Les réponses à ces interrogations d'ordre socio-anthropologique passent sûrement par le traitement de la solidarité comme totalité sociale, et en particulier comme appareil idéologique de légitimation des pratiques et conduites sociales réelles de solidarité : pratiques et conduites dont la rhétorique est le plus souvent la transfiguration idéologique. Une telle perspective pourra renseigner à la fois sur l'efficacité réelle ou symbolique des liens ethniques et familiaux en termes de mobilisation des travailleurs autour d'objectifs formulés comme étant communautaires ou mutualistes, ainsi que sur les raisons de la reconstruction récurrente des liens ethniques et familiaux dans l'entreprise. En ce qui concerne justement ces raisons, l'une des hypothèses pourrait nous renvoyer aux

2. Des formes de sociabilité de ce type existent certes dans les entreprises ivoiriennes, mais elles sont très peu répandues.

articulations (complémentarité, contradiction ou continuité) constatées entre les structures de solidarité au sein des entreprises et les associations d'originaires fondées sur les liens ethniques et familiaux, regroupant généralement des travailleurs urbains.

La forme associative, organisationnelle et institutionnelle de ces solidarités est la « caisse de solidarité » en tant que moyen de collecte (et de redistribution³) de ressources financières auprès des membres du collectif de travailleurs d'une même entreprise. Une seconde hypothèse serait relative à la créativité culturelle des travailleurs en situation de faible protection sociale, au regard du coût des modalités d'insertion ou d'inscription dans les collectifs sociaux d'appartenance. Ou encore, face à une désarticulation entre les modes de rationalisation propres aux entreprises qui privilégient la rentabilité économique et financière des investissements, une troisième hypothèse pourrait être relative aux modes de rationalisation des travailleurs visant à lutter contre la fragilisation de leurs relations sociales, de leurs statuts sociaux ainsi que pour le maintien des liens de solidarité dans leurs collectifs sociaux d'appartenance.

Sous ces rapports, le présent texte s'appuie sur les pratiques observées dans les entreprises en Côte d'Ivoire (Bazin et Yao Gnabéli, 1996, Yao Gnabéli, 1998). Il décrit la mise en place et l'institutionnalisation des structures de solidarité (caisses de solidarité) dans ces entreprises et établit la continuité et la complémentarité fonctionnelle ou symbolique entre ces caisses de solidarité et les formes de solidarité développées hors des entreprises, par les associations urbaines d'originaires. Sont également soulignés les enjeux de ces solidarités pour les travailleurs et pour les entreprises. Sur ce point, nous reprenons partiellement une argumentation déjà soutenue (Yao Gnabéli R., 2001).

Enfin le texte essaie de démontrer que, dans un contexte où la protection sociale n'est formellement organisée — ne serait-ce qu'au plan institutionnel eu égard aux faiblesses constatées à ce niveau — que pour une infime partie de la population (à savoir les salariés des secteurs modernes privé et public), le besoin et la demande de protection sociale restent élevés et la reconstruction des modèles de solidarité ethnique et familiale, qui sont encore mobilisables grâce aux identités collectives fondées sur les sentiments — encore forts — d'appartenance ethnique ou régionale, permettent d'une part à l'entreprise d'élargir à moindre coût (grâce au cofinancement des prestations avec les salariés) la protection sociale des salariés et, d'autre part, aux salariés de maintenir ou de

3. La redistribution de ces ressources financières auprès des membres du collectif de travailleurs d'une même entreprise se fait sous la forme de don et/ou de prêts.

renforcer leur position sociale, dans leurs collectifs sociaux d'appartenance (Bazin L. et Yao Gnabéli R., 1997).

La solidarité entre les logiques sociales et les contraintes de l'économie marchande

On sait que la famille, le lignage, les collectifs ou associations d'originaires sont, pour le salarié africain, des espaces sociaux privilégiés pour la valorisation ou la mise en scène du statut social. Michel Agier (1995) a ainsi montré que le statut de salarié permet au travailleur africain, de modifier l'efficacité des règles de relations sociales de son groupe, en y modifiant son propre statut et que « c'est dans l'ancrage lignager des sujets que se trouve le principe de leur intérêt et attachement pour le statut de salarié ». Si, pour Agier, c'est dans cet attachement au travail salarié que « se trouve le principe de la transformation du travailleur en un acteur de changements dans l'univers lignager », pour notre part, nous dirons plutôt que c'est dans cet ancrage lignager que se trouve en partie le principe de la transformation du travailleur en un acteur de changements social dans l'entreprise. En effet, si, pour le salarié africain, l'appartenance familiale ou ethnique constitue encore un champ d'obligations envers les membres du collectif social, il n'est plus évident pour les membres de ces collectifs, en l'absence d'une contrainte organisée, de pouvoir compter en cas de difficulté sur le bénéfice de la solidarité des autres membres sous forme d'aide financière ou matérielle.

La solidarité existe certes, mais son efficacité des points de vue idéologique, axiologique et éthique, qui en faisait une conduite sociale participant d'une définition positive de l'action sociale ou même du statut social — et donc, qui faisait que l'on gagnait socialement et culturellement à être solidaire de celui qui était en difficulté au plan social, matériel ou psychologique —, cette efficacité-là est fortement réduite en raison essentiellement des dynamiques et transformations économiques (monétarisation des rapports économiques et des rapports sociaux).

Par rapport à ces évolutions, la solidarité reste certes l'une des valeurs sociales fortes régulièrement évoquée ou convoquée. C'est elle qui est mise en avant pour légitimer les institutions et les organisations mises en place à cet effet (associations d'originaires en milieu urbain, caisses de solidarité dans les entreprises, assurance maladie universelle promue par l'État ivoirien, etc.). Mais la dynamique agit plutôt dans le sens du vecteur de la solidarité (l'individu ou le groupe) et la tendance en la matière est le transfert du pôle de solidarité, de l'individu vers le groupe.

Ce pôle en effet, se déplace de l'individu, qui récoltait traditionnellement les dividendes politiques, sociaux, symboliques de la solidarité, vers le groupe qui essaie de l'institutionnaliser, l'organiser et la contrôler au profit des membres, ou même la détourner aux dépens de ceux-ci.

Évidemment les individus, qui sont encore présentés comme des pôles de redistribution et donc des symboles de la solidarité⁴, fonctionnent généralement dans deux principaux cas de figures : d'une part, le leader, politique ou d'opinion, entretenant ou cherchant à accroître sa clientèle, dont la générosité est publiquement démontrée ou médiatisée, et, d'autre part, les personnes qui collectent des ressources financières, matérielles ou des biens de consommation auprès d'organisations caritatives ou des ONG — pour les transmettre à des populations présentées comme pauvres —, fonctionnant ainsi comme des courtiers ou des démarcheurs de « l'aide humanitaire ».

Au regard de ces évolutions portant sur les enjeux et les acteurs sociaux de la solidarité, les caisses de solidarité mises en place dans les entreprises deviennent alors une alternative socialement et économiquement plus efficace.

L'organisation de la solidarité dans l'entreprise moderne : un invariant culturel ?

Le développement des solidarités ethniques et familiales dans l'entreprise moderne en Côte d'Ivoire semble être un invariant culturel ou une permanence, eu égard à l'existence de ces mêmes formes d'organisations dans le champ de l'économie rurale traditionnelle. En effet, selon Kadja et Seibel (1986) : « les formes d'organisation d'auto-aide endogènes sont celles qui ont été suscitées et développées du dedans, par les besoins du milieu rural, sans impulsion extérieure, et qui par conséquent sont directement et intimement intégrées au système social total du groupe considéré, en accord avec ses valeurs, ses croyances, son histoire, ses aspirations et ses besoins. » Selon ces deux auteurs, l'on rencontre en milieu rural ivoirien, deux types d'organisation d'auto-aide (ou encore d'entraide) autochtones : les organisations financières d'entraide et les organisations non-financières d'entraide. Parmi les organisations non-financières d'auto-aide repérables dans les organisations économiques rurales africaines, le « groupe de travail rotatoire représente l'organisation non-financière d'auto-aide la plus importante » (Kadja, Seibel, 1986).

4. Le langage populaire les présente souvent comme « de généreux donateurs ».

Le groupe de travail rotatoire consiste, pour les membres de ce groupe, à travailler successivement dans les champs de chacun et être nourri durant la période de production champêtre par le bénéficiaire du travail. Cependant, le développement de l'économie de marché et la monétarisation des rapports sociaux, depuis la période coloniale, ainsi que l'émergence et la généralisation subséquentes du travail rémunéré ou salarié dans les sociétés rurales africaines ont eu pour conséquence l'émergence en milieu rural africain « d'institutions financières informelles » d'entraide.

Ces formes d'organisation du travail réalisent l'épargne, le crédit, la redistribution de revenus et la prévoyance sociale. Quatre types de groupes d'épargne et de crédit sont répandus en milieu rural en Afrique noire (Kadja et Seibel, 1986). Ce sont :

- le groupe d'épargne rotatoire (communément appelé tontine) dans lequel chaque membre paie une cotisation par période (journalière, hebdomadaire ou mensuelle). Les participants perçoivent à tour de rôle la totalité des cotisations ;

- le groupe d'épargne et de crédit rotatoire dans lequel une partie déterminée à l'avance du montant total des cotisations périodiques est attribuée à l'un des membres. L'autre partie est incorporée à un fonds de prêts et de prévoyance ;

- le groupe d'épargne non rotatoire au sein duquel les cotisations sont gardées en dépôt ou placées sur un compte. À la fin d'une période donnée, les placements sont remboursés ;

- le groupe d'épargne et de crédit non rotatoire dans lequel le collectif de travailleurs perçoit des revenus (issus de cotisations ou d'un groupe de travail rémunéré ou encore de la vente d'une production agricole ou artisanale) qui sont incorporés à un fonds de prêts et de prévoyance.

Les groupes d'épargne et de crédit les plus répandus en milieu rural ivoirien sont :

- le groupe d'épargne rotatoire (tontine),
- le groupe d'épargne et de crédit à base de cotisations avec un fonds destiné aux prêts et à la prévoyance sociale ⁵,

5. Une enquête nationale récente (avril 2002) à laquelle nous avons participé en milieu rural ivoirien et dont les résultats sont encore inédits, montre que dans la plupart des villages du pays, coexistent plusieurs groupements, plus ou moins structurés, plus ou moins formalisés, de jeunes paysans et de femmes. Ces groupements, des associations en général, réalisent collectivement des travaux champêtres, soit pour un tiers, moyennant une rémunération ; soit pour le compte des membres du collectif ; soit encore en vue de créer une plantation collective. Les revenus de ces activités sont placés en partie auprès des

— le groupe de travail rémunéré avec un fonds destiné aux prêts et à la prévoyance sociale.

Des formes particulières et traditionnelles d'entraide et de solidarité dans le travail ont été également identifiées en milieu rural ivoirien. En pays baoulé, le *n'gbli* « est une formation coopérative fondée sur la mutualité et le groupe des personnes de même sexe, d'âges différents travaillant volontairement et de façon rotative sur les champs des membres du groupe. Chaque coopérateur est chargé pour la journée qui lui est consacrée, d'offrir au groupe, boisson et nourriture » (Kouakou N'guessan F., 1983, p. 74). Il en est de même pour le *bo* et le *klala* en pays Gouro. En effet, le *bo* est une forme de solidarité verticale dans laquelle les cadets sociaux travaillent pour les aînés. En compensation, les plus âgés prennent en charge les besoins sociaux des jeunes. Quant au *klala*, c'est une solidarité horizontale sur le modèle des groupes de travail rotatoires décrits plus haut (Ouizan-Bi, 1990 et 1991). Quelles sont les implications de ces formes de sociabilité traditionnelles dans le champ de l'économie rurale africaine ? Une première interprétation renvoie à une approche anthropologique du travail comme totalité. Les formes de solidarité observées ici renseignent alors sur les dimensions sociales et culturelles du travail dans ces sociétés rurales. En second lieu, dans le contexte socio-historique considéré ici, les formes de solidarité dans le travail, semblent être une solution culturelle, institutionnelle et organisationnelle à deux limites structurelles : le sous-développement technologique qui convoque une plus grande mobilisation du travail et la non monétarisation des rapports de production favorable au développement de ces solidarités. Si donc on peut admettre la correspondance entre les conduites économiques, idéologiques et les formes de liens sociaux dans les sociétés rurales africaines, qu'en est-il des entreprises ivoiriennes ?

En comparant les formes de solidarité à l'œuvre dans le champ des économies rurales et les phénomènes similaires observés dans les entreprises ivoiriennes, on note une permanence des formes anciennes de sociabilité sur les lieux de travail en milieu urbain. Si cette continuité des formes de sociabilité, à savoir la formation de groupes de solidarité dans le champ de la production économique, s'impose à l'observation, quels en sont les enjeux ? Par rapport à la logique économique de l'entreprise, qu'est-ce qui fonde sa perméabilité à cette forme de sociabilité ?

« caisses rurales d'épargne », ou bien redistribués sous la forme de dons ou de prêts aux membres en difficulté (maladie, décès d'un proche, mariage, etc.).

Les enjeux liés aux caisses de solidarité dans les entreprises

Il y a lieu de saisir les modèles de solidarité ethnique et familiale au sein des entreprises comme des constructions sociales ayant un caractère de totalité. Dans la plupart des entreprises en Côte d'Ivoire, des fonds de solidarité, organisés et financés par les travailleurs, seuls ou avec la participation des employeurs ou des chefs d'entreprise, redistribuent aux travailleurs, sous la forme de dons ou de prêts, des aides destinées à la prise en charge ou au financement d'événements sociaux relatifs au logement, à la santé, à la gestion sociale des décès, à la scolarisation des enfants, etc. L'observation révèle une diversité des « caisses de solidarité » dans les entreprises (pour un tableau synoptique plus fourni, on peut voir Bazin et Yao Gnabéli, 1995 et 1996).

Si l'on considère les sources et le mode de financement des caisses, leur mode de gestion ou encore les modalités d'allocation des aides aux travailleurs, ou alors plusieurs de ces critères en même temps, on distingue plusieurs types de caisses, allant des caisses plus en marge de l'organigramme formel de l'entreprise⁶ aux caisses les plus intégrées et institutionnalisées dans l'entreprise⁷. Ces deux cas extrêmes de caisses de solidarité (les caisses autonomes sans implication de la direction de l'entreprise et les caisses institutionnalisées impliquant la direction de l'entreprise) sont les plus répandues. Toutefois les caisses de solidarité financées par l'entreprise seule (c'est-à-dire l'employeur) sont rares.

Autrement dit, de façon générale, la tendance est le passage des caisses autonomes à celles impliquant à la fois les travailleurs et la direction de l'entreprise. La forme ultime semble être celle qui correspond à un cofinancement et une cogestion des caisses de solidarité par les entreprises et les travailleurs. De ce point de vue, les contradictions, possibles ou réelles, entre les attentes des salariés et une logique du profit qui limiterait le rôle de l'employeur à verser un revenu salarial au travailleur, trouvent une solution dans cette forme de coopération : à savoir le cofinancement et la cogestion d'une caisse de solidarité au sein de l'entreprise.

En effet les liens entre coopération et action collective ont été suffisamment démontrés par Philippe Bernoux (1985 et 1995) ainsi que par Michel Crozier et Erhard Friedberg (1977). Les chefs d'entreprise, dans le souci de concilier la mise au travail des salariés et la demande

6. C'est le cas des « caisses » créées, financées et gérées par les travailleurs seuls qu'ils soient ouvriers ou cadres.

7. C'est le cas des « caisses » cofinancées et cogérées par les travailleurs et la direction de l'entreprise et des caisses financées et gérées par la direction.

d'aide constante des travailleurs, ont tendance à récupérer les formes d'organisation d'entraide déjà existantes dans le champ de la production économique. Il s'ensuit une institutionnalisation des caisses de solidarité qui s'accompagne à son tour d'un élargissement de leur champ social d'intervention. Des différences significatives existent néanmoins entre les industries et les entreprises de services. Dans les premières, les caisses d'entraide ouvrières sont antérieures au début de la récession économique des années 1980 et la récupération puis l'institutionnalisation des caisses de solidarité par l'entreprise industrielle ne freinent pas la floraison dans la même unité d'autres caisses d'entraide ou autonomes⁸ chez les travailleurs.

Dans tous les cas de figure, les caisses de solidarité prolifèrent autant dans les entreprises à hauts salaires que dans les entreprises à bas salaires. De surcroît, malgré les distinctions le plus souvent opérées entre elles (hiérarchisation des aides et/ou différenciation des procédures de remboursement en faveur des cadres notamment), toutes les catégories professionnelles sont intéressées par les prestations des caisses de solidarité. La prolifération des caisses d'entraide dans les entreprises devrait par conséquent être rapportée à des contextes plus généraux comme l'appauvrissement global des salariés, lié à la stagnation des salaires par rapport au coût de la vie, au coût des funérailles, et à l'absence d'un système généralisé de protection sociale. L'une des conséquences de tels contextes est ici l'actualisation ou la récupération, mais sous un modèle culturel et organisationnel novateur (les caisses de solidarité dans les entreprises), des formes traditionnelles de solidarité.

Ces formes traditionnelles de sociabilité et de solidarité ethnique et familiale sont répandues en milieu urbain et se prolongent parmi les couches ouvrières des entreprises sous la forme de caisses de solidarité regroupant des travailleurs originaires d'une même localité ou appartenant à un même groupe ethnique ou culturel. Ces associations urbaines d'originaires présentent globalement les mêmes modes de financement, de fonctionnement et les mêmes difficultés de pérennisation. Ainsi la quasi-totalité des travailleurs interrogés au sein de cinq industries du bois dans le Centre-Ouest ivoirien (Yao Gnabéli, 1998) affirme appartenir à au moins une association d'originaires résidant dans la même ville. Il s'agit de collectifs de travailleurs salariés ressortissants ou originaires d'une même circonscription administrative (sous-préfecture ou département) ou appartenant à un même groupe ethnique (abbey, baoulé,

8. Les membres de ces caisses sont sélectionnés sur une base ethnique, religieuse ou professionnelle.

malinké, yacouba, bété, etc.). Les ressources de ces associations proviennent de cotisations mensuelles. Ces collectifs ont pour vocation affichée la promotion de l'entraide et la solidarité entre les membres à qui ils apportent généralement une aide (prêt, don, présence physique) face à la maladie et aux décès. En contribuant de ce fait à consolider la capacité des travailleurs à faire face aux obligations sociales, les associations urbaines d'originaires sont complémentaires des caisses de solidarité des entreprises, dans le renforcement de la protection sociale et de la position sociale du travailleur dans ses collectifs sociaux d'origine.

La contribution des caisses de solidarité à la protection sociale des travailleurs salariés

L'importance sociale des associations d'originaires en milieu urbain africain, est démontrée par une littérature abondante. Par rapport à ce qu'on pourrait qualifier de coût de l'insertion ou de maintien dans la société urbaine, « le recours à l'ethnie devient un palliatif face aux difficultés naissantes du milieu urbain » (Mémel-Fotê H., Kouakou N'guessan F., Touré M., 1978, p. 26). De façon remarquable, l'une des principales activités de ces groupements est l'organisation des funérailles. En général, l'intervention des associations à ce niveau se fait sous deux formes : — la programmation et l'organisation des funérailles d'un membre du collectif ou celle d'un ressortissant du village d'origine de ses membres d'une part ; — la collecte des fonds et la gestion financière des funérailles d'autre part.

Au sein des entreprises, ces deux fonctions sont remplies par les associations de travailleurs originaires d'une même localité. Hors des entreprises, les associations d'originaires prennent une part active à la planification et à l'organisation des cérémonies : convocation aux réunions, collaboration avec la famille du défunt pour fixer les lieux et le calendrier des cérémonies. C'est ici que l'appartenance à ces associations est déterminante dans la mesure où c'est à travers elles que la solidarité sociale se manifeste face au décès.

En ce qui concerne la collecte des fonds et la gestion financière des funérailles au sein des entreprises, les associations d'originaires organisent des cotisations ponctuelles ou mensuelles. Le paiement de ces cotisations est un acte volontaire mais il est pratiquement impossible de bénéficier d'une aide de la part de ces groupements lorsqu'on n'en est pas membre. L'aide octroyée au travailleur endeuillé se fait généralement sous forme de don.

En dehors des entreprises, les associations d'originaires rassemblent des travailleurs n'appartenant pas forcément à une même entreprise. Les cotisations sont généralement mensuelles et hiérarchisées en fonction de la catégorie professionnelle ou des revenus, ou encore de l'âge. L'intervention de l'association dans les dépenses funéraires se fait soit sous la forme d'un don au membre endeuillé⁹, soit par une prise en charge directe d'une partie des dépenses funéraires¹⁰.

Quant à la participation financière aux funérailles, elle peut être rapportée à trois cadres de sociabilité : la famille ou le lignage, l'entreprise et les réseaux de voisinage dans les zones d'habitation. Lorsque le décès intervient dans la famille du travailleur, celui-ci s'attend, selon le cas, à prendre en charge la totalité ou presque des dépenses funéraires. Par contre, si le deuil intervient dans le matrilineage ou le patrilineage (décès d'un co-villageois) du travailleur, la participation financière du travailleur passe par les associations d'originaires. Enfin, lorsqu'une personne qui habite son quartier, son îlot ou encore sa concession décède, la participation du travailleur est volontaire mais peut passer, selon le cas, par des réseaux d'entraide, de voisinage, ou des caisses de solidarité.

Lorsqu'on jette un regard sur la destination des fonds redistribués aux membres dans les associations d'originaires, on note que la destination souhaitée est la réalisation d'investissements, soit d'ordre commercial, soit à des fins de valorisation sociale (construction d'une maison par exemple). Quant à la destination réelle des fonds, en premier lieu viennent les dépenses funéraires, suivies des dépenses de santé ; viennent ensuite les aides aux parents, et enfin — dans de rares cas — l'achat de matériaux de construction immobilière ou le financement d'une activité commerciale. Le principal trait distinctif des collectifs d'originaires est, de ce fait, la prise en charge des membres de la famille élargie par une sorte « d'assurance maladie » ou « d'assurance décès ».

Ainsi les travailleurs des industries du bois, enquêtées entre 1994 et 1996, étaient à la fois membres d'une association d'originaires et de la caisse de solidarité de l'entreprise. Ces salariés payaient, de ce fait, des cotisations mensuelles s'élevant à 2 000 FCFA (soit 24 000 FCFA par an) : montants supérieurs à ceux des cotisations minimales proposées par les compagnies « d'assurance vie ».

La permanence des groupements de solidarité en milieu urbain, leur reproduction dans le champ de la production économique et leur

9. C'est le cas lorsqu'il s'agit des caisses de solidarité au sein des entreprises.

10. C'est le cas généralement lorsqu'il s'agit d'une association urbaine d'originaires.

récupération par l'entreprise ne doivent cependant pas occulter les difficultés rencontrées par ces groupements. Si nous nous limitons aux entreprises modernes, l'on a pu remarquer les efforts d'organisation visant à assurer la survie des caisses de solidarité. Ces efforts visent en particulier à assurer le versement régulier des cotisations à l'aide des « prélèvements à la source » sur les salaires ; éviter une gestion laxiste des fonds par l'implication plus ou moins directe de la direction de l'entreprise dans la gestion financière de la caisse de solidarité ; contrôler la conformité des motifs accompagnant les demandes d'aide avec les objectifs assignés à la caisse afin d'éviter les détournements ; mobiliser l'ensemble des travailleurs d'une unité de production ou de service autour de la caisse de solidarité, par la menace de marginalisation des salariés récalcitrants ; maintenir les cotisations mensuelles à un niveau relativement bas (500 F à 2 000 FCFA) tout en garantissant un don ou un prêt pouvant atteindre plusieurs centaines de milliers de francs CFA.

Comme on le constate, la survie d'un tel groupement de solidarité est étroitement liée au degré de formalisation et de contrôle de son fonctionnement.

Il ressort de notre analyse que les caisses de solidarité font partie des conditions normales de fonctionnement des entreprises en Côte d'Ivoire et dans de nombreux pays africains comme l'attestent les enquêtes réalisées sur la question (Yao Gnabéli, 1998) au Togo, au Bénin, au Sénégal et au Cameroun. L'entreprise étant également le siège d'intérêts contradictoires, l'intégration de certaines formes culturelles (ici le cofinancement et la cogestion des caisses de solidarité par l'employeur et les travailleurs) semble devenir un moyen de masquer la lutte d'intérêts et l'exploitation capitaliste de la main-d'œuvre.

On peut se demander avec Miège (1968) s'il ne s'agit pas là d'une forme aménagée de la lutte des classes. On peut également se demander avec Pascale Trompette (1991) « si ces formes managériales ne sont pas une réponse à la crise de légitimité des formes d'organisation rationnelles et une tentative de mobilisation affective de la main-d'œuvre suite aux phénomènes de démobilisation et de diminution de la valeur travail comme motivation intrinsèque ». L'augmentation des salaires étant relativement difficile à obtenir à l'échelle d'une seule entreprise (parce qu'impliquant l'État, le patronat et les centrales syndicales), le champ des

négociations au sein des entreprises semble être plus fertile lorsque celles-ci portent sur des considérations socioculturelles et morales.

Si l'une des tâches de l'anthropologie du travail est l'étude des conditions socioculturelles et politiques de la répartition et de l'exécution du travail, nous espérons que cette analyse des associations urbaines d'originaires et des caisses de solidarité comme supports des positions de pouvoir dans l'entreprise africaine y aura contribué. En effet lorsque la caisse de solidarité est institutionnalisée dans l'entreprise, sa gestion est accaparée par les cadres et la direction de l'unité de production. Bien qu'elle soit en marge de l'organigramme formel de l'entreprise, la caisse d'entraide reproduit ou renforce les positions de pouvoir au sein de l'établissement. L'on peut citer le cas de la SIBOG (Yao Gnabéli, 1998), une industrie du bois où les cadres africains, par une gestion stratégique de la caisse d'entraide, espéraient ainsi en accumuler les fonds et ensuite s'en prévaloir pour négocier l'entrée des travailleurs dans le capital social de l'entreprise.

Si l'une des tâches de l'anthropologie du travail est l'étude des conditions socioculturelles et politiques de la répartition et de l'exécution du travail, nous espérons par cette étude avoir apporté une contribution à l'analyse des associations urbaines d'originaires et des caisses de solidarité comme supports des positions de pouvoir dans l'entreprise africaine. En effet lorsque la caisse de solidarité est institutionnalisée dans l'entreprise, sa gestion est accaparée par les cadres et la direction de l'unité de production. Bien qu'elle soit en marge de l'organigramme formel de l'entreprise, la caisse d'entraide reproduit ou renforce les positions de pouvoir au sein de l'établissement. On peut citer par exemple le cas de la SIBOG (Yao Gnabéli, 1998), une industrie du bois où les cadres africains espéraient, grâce à leur gestion stratégique de la caisse d'entraide, accumuler des fonds et s'en prévaloir ensuite pour négocier l'entrée des travailleurs dans le capital social de l'entreprise.

En fin de compte, cet article relatif à la reconstruction des liens de solidarité familiale et ethnique dans le champ du travail, devrait permettre de saisir, l'une des modalités d'activation de « l'ethnie » et de « l'origine », comme matrice culturelle structurant les formes de sociabilité dans les entreprises modernes. Les caisses de solidarité qui sont la forme organisationnelle ou institutionnelle de ces sociabilités révèlent à l'analyse, en premier lieu une rupture, avec le passage d'une économie rurale non « monétarisée » à une généralisation du salariat, mais également une continuité avec les formes anciennes de sociabilité dans l'économie rurale africaine et, enfin, une complémentarité

fonctionnelle entre les caisses de solidarité développées dans les entreprises et les associations d'originaux spécifiques aux milieux urbains.

BIBLIOGRAPHIE

- AGIER M. (1995), « Espaces et tensions de l'anthropologie du travail », in CABANES R., COPANS J., SELIM M. (ed.), *Salariés et entreprises dans les pays du Sud*, Paris, Karthala-ORSTOM, p. 445.
- AGIER M., LULLE T. (1986), « Éléments d'anthropologie des lieux de travail : le cas d'une brasserie au Togo », *Anthropologie et Société*, vol. 10, n° 1, p. 109-143.
- BAZIN L. (1996), « Conflits et répartition des ressources dans une entreprise industrielle ivoirienne en difficulté », in CABANES R., LAUTIER B. (ed.), *Profil d'entreprises au Sud*, Paris, Karthala, p. 19-42.
- BAZIN L., YAO GNABÉLI R. (1996), « Les « dépenses sociales » et le rapport salarial dans les entreprises ivoiriennes », Rapport d'enquête, ORSTOM Petit-Bassam, septembre, doc. multigr.
- BAZIN L., YAO GNABÉLI R. (1997), « Le travail salarié, un modèle en décomposition ? », in MÉMEL-FOTÉ H., CONTAMIN B. (ed.), *Le modèle ivoirien en questions. Crises, ajustements, recompositions*, Paris, Karthala-ORSTOM, p. 689-705.
- BERNOUX Ph. (1985), *La sociologie des organisations*, Paris, Éditions du Seuil, 363 p.
- BERNOUX Ph. (1995), *La sociologie des entreprises*, Paris, Seuil, 402 p.
- CABANES R., COPANS J., SELIM M. (ed.), (1995), *Salariés et entreprises dans les pays du Sud*, Paris, Karthala-ORSTOM, coll. « Hommes et Sociétés », p. 133-151.
- CROZIER M., FRIEDBERG E. (1977), *L'acteur et le système*, Paris, Seuil, 500 p.
- DIOUF B. (1995), « Syndicalisme, vie associative et identités ouvrières... », in CABANES R., COPANS J., SELIM M. (ed.), *op. cit.*, p. 185-207.
- GIBBAL J.-M. (1991), « Situations urbaines et pratiques sociales », in *Cahiers d'études africaines*, vol. 21, n° 81-83.
- KADJA M. D., SEIBEL D. (1986), *Les organisations rurales autochtones d'auto-aide en Côte-d'Ivoire*, Université d'Abidjan, 254 p.
- KOUAKOU N'GUESSAN F. (1983), « Les structures endogènes de la solidarité », *Kasa bya Kasa*, n° 4, mai-juin-juillet, p. 65-81.
- KOSSI KENKOU (1994), « Solidarité sociale traditionnelle et promotion des structures coopératives en milieu rural africain... », *Cahiers des Sciences Humaines*, vol. 30, n° 4, p. 749-764.
- MÉMEL-FOTÉ H., KOUAKOU N'GUESSAN F., TOURÉ M. (1978), *Vie urbaine et personnalité africaine*, Abidjan, UNESCO-CERDAS, mars, p. 26.
- MBARGANE G. (1995), « De l'atelier à la société. Les ouvriers de l'huilerie SONACOS de Dakar »,

- MIÈGE B. (1968), « Les comités d'entreprise et l'action culturelle », *Économies et sociétés*, tome II, n° 2, novembre, p. 2234-2341.
- OUIZAN-BI D. (1990), « Le Bo et la Klala : deux institutions complémentaires au service du développement socio-économique en milieu rural chez les Gouro de Vavoua », Mémoire de maîtrise de sociologie, Université d'Abidjan, 140 p.
- OUIZAN-BI Djénin (1991), « Le Bo et le Klala au service du développement socioculturel en pays Gouro », Mémoire de DEA, Université d'Abidjan, 60 p.
- ROSSER Gervase (1993), « Solidarités et changement social. Les fraternités urbaines anglaises à la fin du Moyen Âge », *Annales ESC*, septembre-octobre, n° 5, p. 1127-1143.
- TROMPETTE P. (1991), « Culture et projet d'entreprise : politique de management et changement social dans l'entreprise », *Journal des Anthropologues*, n° 43-44, mai.
- VIDAL C. (1991), *Sociologie des passions*, Paris, Karthala, 179 p.
- VIDAL C. (1992), « Les rhétoriques de la solidarité africaine », in *Actes de la table ronde du GIDIS-CI*, Centre ORSTOM de Petit-Bassam, décembre.
- YAO GNABÉLI R. (1996), « Les funérailles dans les entreprises ivoiriennes », *Journal des Anthropologues*, n° 66-67, p. 85-95.
- YAO GNABÉLI R. (2001), « Les dépenses funéraires dans les entreprises ivoiriennes : perte ou investissement ? », *Kasa Bya Kasa* (Revue ivoirienne d'anthropologie et sociologie), n° 2-2001, décembre, p. 39-49.

MICROFINANCE ET PLURALITÉ DES NORMES

RÉFLEXIONS À PARTIR D'EXPÉRIENCES OUEST-AFRICAINES

Eveline BAUMANN

Présentée par les décideurs nationaux et les bailleurs de fonds internationaux comme moyen privilégié de lutte contre la pauvreté et comme instrument indispensable à l'émergence de l'entrepreneuriat, la microfinance fait désormais partie intégrante de l'intermédiation financière au sud du Sahara. Ainsi, en 2000, les institutions de la microfinance (IMF) dans l'UMOA (Union monétaire ouest-africaine) — huit pays ouest-africains avec une population totale de 68 millions de personnes¹ — sont au nombre de 300 et disposent de près de 3 000 points de service. Alors que 5,1 millions d'individus en sont désormais les bénéficiaires et que 40 % parmi eux sont de sexe féminin, le taux de pénétration des IMF est de l'ordre de 22 %². Les opérateurs ont pris l'habitude de mesurer la performance des IMF en termes de structures agréées, de guichets ouverts, de prêts distribués, de taux de remboursement et de populations sensibilisées, et ils sont nombreux à se féliciter des résultats atteints. Est-ce à dire que l'on dispose effectivement d'une « technologie » permettant de prêter aux pauvres et d'améliorer par là leurs conditions de vie d'une part, de promouvoir l'entrepreneuriat d'autre part ?

1. Bénin, Burkina, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo.

2. Source : BCEAO, BOAD, UEMOA (2002). Le taux de pénétration définit le rapport entre nombre de bénéficiaires et population cible exprimée en termes de familles de six membres. Nous ne disposons pas de données équivalentes pour la Mauritanie dont il sera également question ici et où la microfinance est encore une réalité relativement récente.

Dans la réalité, les situations s'avèrent souvent complexes, et cela d'autant plus que les institutions en question regroupent des expériences trop variées pour permettre une appréciation d'ensemble univoque. Par ailleurs, mesurer l'impact de la microfinance à travers les seuls résultats économiques correspond à une vision réductrice des expériences, car indépendamment de l'aspect purement matériel, la microfinance contribue à l'introduction et à l'enracinement progressif de normes qui renvoient autant à l'économie qu'au politique et au social, normes qui sont largement déterminées par l'extérieur et qui peuvent effectivement entrer en synergie avec l'*habitus* local. Mais elles peuvent aussi s'opposer aux pratiques des bénéficiaires et donner lieu à des interprétations multiples et parfois lourdes de conséquences pour la survie des institutions. Et si souvent la microfinance semble poser davantage de problèmes qu'elle n'est en mesure d'en résoudre, dans le contexte actuel de globalisation c'est en tant que fait social total qu'elle fait sens. Par le biais des normes qu'elle véhicule, elle participe à la transformation des rapports sociaux, pendant inévitable de l'avènement du marché.

On s'interrogera tout d'abord sur la difficile équation entre lutte contre la pauvreté et émergence d'un véritable entrepreneuriat, équation qui doit tenir compte de l'exigence de pérennité des IMF réclamée par les bailleurs. Ensuite, il s'agira d'élargir le débat pour porter un regard sur les répercussions socio-économiques liées à la microfinance dans les pays faisant partie de l'UMOA et en Mauritanie. Ces répercussions s'inscrivent dans la durée et, indépendamment de toutes les considérations purement économiques, elles incitent la société à faire « peau neuve ». Et enfin, nous insisterons sur la fragilité de ces institutions face aux nombreuses sollicitations qu'elles suscitent³.

Lutte contre la pauvreté, entrepreneuriat et viabilité des IMF⁴

Si la microfinance rencontre un si grand succès auprès des bailleurs de fond, des décideurs nationaux et des populations bénéficiaires, c'est qu'elle correspond à ce que l'on pourrait qualifier une formule

3. L'argumentation qui suit s'appuie sur des données collectées dans le cadre de l'équipe AUF (Agence universitaire de la francophonie) : « La microfinance entre lutte contre la pauvreté et développement de l'entrepreneuriat », lors de missions au Sénégal, au Mali, au Burkina et en Mauritanie. Les connaissances du terrain sénégalais ont été acquises grâce à un séjour de longue durée (1994-1998 ; corpus Baumann, Sénégal/DES/94-97 et Sénégal/DES/02) et de missions ponctuelles (IRD, UR Travail et Mondialisation). Pour plus de détails, voir aussi Baumann (1998, 1999, 2001). Je remercie mes interlocuteurs de leur disponibilité à mon égard. Mes remerciements vont tout particulièrement au personnel de la cellule AT-CPEC et du PA-SMEC de Dakar.

4. Dans la suite du texte, nous utiliserons indistinctement IMF et mutuelles d'épargne et de crédit.

politiquement correcte : ceux qui souhaitent l'avènement de plus d'équité dans les sociétés du Sud y trouvent autant leur compte que ceux qui appellent de leurs vœux la « culture d'entreprise » supposée indispensable au décollage des économies peu développées. La réalisation de ce double objectif par le seul biais de la microfinance se heurte cependant à un certain nombre d'obstacles.

Populations et bailleurs : des objectifs souvent divergents

En ce qui concerne les effets en termes de lutte contre la pauvreté, les résultats ne sont pas nécessairement concluants (Doligez, 2002 ; Gentil, 2002 ; Hollis & Sweetman, 1998 ; Mosley & Hulme, 1998). Ils *ne sont pas* concluants — y compris pour les organisateurs du sommet de la microfinance en 2002 —, car si l'on dénombre, en 2000, plus de 30 millions de familles bénéficiaires de la microfinance dans le monde, seulement 19 millions parmi elles sont considérées comme pauvres, en termes de ressources monétaires. On estime qu'en Afrique et en Amérique latine, seulement 6 % des familles les plus pauvres ont accès à la microfinance (Gibbons & Meehan, 2002). De plus, les résultats *ne peuvent* être concluants, car la seule définition de la pauvreté et le ciblage des populations devant bénéficier des programmes de lutte contre la pauvreté posent problème. Loin de se réduire à une simple réalité statique telle qu'elle s'exprime à travers le faible niveau des revenus ou des investissements productifs, la pauvreté est un phénomène pluridimensionnel qui s'inscrit dans le temps. Elle correspond tout d'abord à un processus et à l'absence de liens sociaux favorisant des conditions de vie plus décentes⁵. Sur le terrain, on constate souvent que le véritable problème est moins la pauvreté en tant que telle, que l'appauvrissement ou le sentiment d'appauvrissement qui frappe des couches s'étant pendant longtemps senties à l'abri de la précarité.

De plus, les desiderata des populations cibles ne correspondent pas nécessairement aux intentions des bailleurs, ces derniers souhaitant faciliter aux populations démunies l'accès aux prêts, alors qu'aux yeux de ces mêmes populations, le prêt peut paraître incompatible avec leurs convictions religieuses⁶. Plus souvent encore, les bénéficiaires pressentis d'opérations de la microfinance font preuve d'une grande aversion par rapport aux risques liés à l'endettement. Pour les pauvres, l'attrait des institutions de la microfinance réside tout d'abord dans la sécurisation de

5. Cf. GENTIL (2001) et les différents rapports *Exclusion et liens financiers* du centre Walras (Servet, Guérin, 2002, et < www.ish-lyon.cnrs.fr/labo/walras >).

6. On pense notamment à certaines zones en Mauritanie où la faible demande de prêts « étonne » les agents de l'intermédiation financière. Le même phénomène a été constaté en Casamance (Sénégal).

l'épargne au sens large. Autrement dit, ils souhaitent mettre leurs économies à l'abri non seulement de vols et de destructions par les éléments naturels, mais aussi de sollicitations diverses émanant des proches et de leurs propres tentations de dépenses⁷. C'est cet aspect de sécurisation qui motive les futurs adhérents à se regrouper, notamment en milieu rural. Voilà ce que semble indiquer la progression de l'épargne constatée par exemple au Sénégal en 2000, alors que la distribution des prêts a enregistré une baisse.

Par ailleurs, s'il y a effectivement octroi de crédits, ceux-ci sont *in fine* souvent destinés à la consommation et permettent aux pauvres d'améliorer, à court terme, leur niveau de vie au quotidien, mais leur impact positif dans le long terme n'est pas nécessairement acquis. Les *success stories* dont la presse se fait régulièrement l'écho ne peuvent faire oublier que ce n'est guère parmi les pauvres que se comptent les fortunés de demain et que se distinguent les futurs chefs d'entreprises⁸.

Entreprendre ou être entrepreneur

La prudence est également de mise lorsqu'il s'agit, justement, d'apprécier l'émergence de l'entrepreneuriat grâce à la microfinance (Buckley, 1997). À supposer qu'il y ait unanimité quant à la définition de cet entrepreneuriat, dans des régions où l'on trouve davantage d'acteurs simplement « entreprenants » que de véritables entrepreneurs au sens schumpétérien du terme. En milieu africain, il existe une pluralité de modalités de financement des activités économiques, modalités qui vont de l'épargne préalable, grâce à l'agriculture ou un emploi salarié, au crédit fournisseur, en passant par l'appui de la famille et des proches. Souvent, c'est par le biais du réseau relationnel que le futur chef d'entreprise peut trouver une réponse rapide à ses besoins de financement, alors que l'instruction de son dossier par une IMF mettrait, au mieux, plusieurs jours. Lorsqu'il y a effectivement octroi d'un microcrédit, celui-ci concerne généralement le fonds de roulement et plus rarement un investissement productif susceptible de donner lieu à l'innovation et d'entraîner une véritable croissance de l'entreprise. En effet, les taux débiteurs sont souvent trop élevés — entre 15 et 20 % — et la durée du prêt trop courte pour être compatibles avec des projets d'investissement dont le taux de retour est généralement faible et qui

7. Sachant que tout retrait engendre des dépenses en temps et/ou en argent (pour le transport, par exemple).

8. Au Sénégal, on a l'habitude d'insister sur des fortunes accumulées par des hommes d'affaires tels que Djily Mbaye ou Diouga Kébé, voire Sérigne Mboup (CCBM) ou Ousmane Ngom (Sedima). Leur parcours, si impressionnant soit-il, a bénéficié de circonstances particulières.

s'inscrivent dans le long terme. Et enfin, contrairement à ce que prétendent fréquemment certains opérateurs économiques, la santé de l'entreprise n'est pas quasi exclusivement suspendue au financement. Bien plus souvent, c'est le décalage entre les connaissances en gestion des micro-entrepreneurs d'une part, et les exigences en management dans le cas d'une capitalisation accrue d'autre part, qui handicape la croissance de l'entreprise. Les petits entrepreneurs, eux, se prémunissent contre ce handicap par l'accumulation horizontale. Celle-ci se traduit par la multiplication des micro-unités dont l'exploitation peut être confiée à un proche, ce qui correspond à une répartition des risques économiques par ailleurs compatible avec les obligations de solidarité.

Considérations sociales et d'impératifs économiques

Qu'il s'agisse des bailleurs de fonds ou des décideurs nationaux, quasiment tous présentent la viabilité des IMF comme un objectif indispensable et réalisable. Or, l'expérience nous montre que seule une certaine catégorie d'institutions peut atteindre cette viabilité. En schématisant quelque peu, il s'avère que la microfinance s'achemine de plus en plus vers une bipartition (Murdoch, 2000). D'un côté, il y aurait des expériences chargées d'une mission sociale qui, de ce fait, sont peu viables, et de l'autre côté, des institutions quasiment prébancaires et pouvant atteindre l'équilibre financier et, le cas échéant, favoriser l'émergence d'un entrepreneuriat national.

On peut placer dans la première catégorie les nombreux projets de développement comportant un volet crédit, ce dernier représentant une porte d'entrée dans des domaines tels que la santé et l'éducation. Il s'agit donc tout d'abord de la sensibilisation des bénéficiaires, la plupart du temps de sexe féminin, par rapport à des questions telles que l'alphabétisation fonctionnelle et la santé familiale — expression qui a remplacé le « planning familial » —, ainsi que les maladies sexuellement transmissibles dont notamment le sida. Ici, la microfinance permet tout d'abord d'approcher les populations pour faire évoluer les pratiques éducationnelles et sanitaires et pour dégrever à la longue le budget de l'État. Il y a, par conséquent, des externalités positives pour la société. Si l'octroi de prêts fait partie intégrante de tout un ensemble de mesures que l'on pourrait qualifier d'animation féminine, l'impact économique des prêts ne saura être négligé pour autant, car ils contribuent à la création d'activités génératrices de revenus qui, à leur tour, font évoluer les pratiques économiques et sociales au quotidien. Or, la pérennité de ces expériences est étroitement liée à l'afflux de fonds extérieurs et il est évident qu'il ne saura être question de viabilité économique. On peut citer l'exemple de la Nissa-Banque en Mauritanie, pays où, en 1997, le taux d'analphabétisme se situe à 64 % et où quatre foyers sur dix sont

considérés comme pauvres. Cette expérience initiée par Unicef touche 70 000 femmes, que ce soit en zone rurale ou dans les grandes villes, Nouakchott et Nouadhibou (Heyde, Abdelkader, 2001).

À l'opposé, des expériences comme les CAPEC (Caisses populaires d'épargne et de crédit) en Mauritanie, l'ACEP (Alliance de crédit et d'épargne pour la production) au Sénégal et *Nyesigiso* au Mali visent véritablement les responsables de petites unités de production de biens et de services. Elles comptent parmi leurs clients des entrepreneurs ayant une certaine culture bancaire. C'est à ce titre qu'elles peuvent émettre des bons servant de moyens de paiement entre les entrepreneurs et leurs fournisseurs. Se poser, pour ces IMF, la question de la viabilité et de l'équilibre financier paraît justifié. Et encore conviendrait-il de savoir de quel équilibre il est question (IRAM, 2001). S'il peut y avoir équilibre d'exploitation, la couverture des charges, en revanche, est un objectif difficile à atteindre, tout particulièrement lorsqu'il s'agit d'acquérir ou de renouveler les moyens de locomotion — indispensables à tous les projets s'adressant à une population rurale, généralement dispersée — ou bien lorsque le volume des opérations est tel que l'informatisation devient incontournable. Les solutions susceptibles de garantir l'équilibre d'exploitation, souvent condition *sine qua non* pour un appui extérieur destiné aux investissements lourds, vont de l'externalisation de la formation et du contrôle de gestion à l'implantation dans des zones où certains services, de formation notamment, sont déjà fournis par d'autres intervenants. L'un de nos interlocuteurs est particulièrement explicite lorsqu'il dit : « Avant, on faisait des projets minisectoriels couplés, maintenant, on essaie dans notre recherche de clientèle, dans une approche de terrain, de cibler des zones où il y a des opérateurs d'alphabétisation, parce que la Banque mondiale, par exemple, a énormément investi... » (SLC, agent d'une ONG, Dakar, 7-5-2002).

La difficile équation entre le souci de « faire du social » et l'impératif de rentabilité économique peut trouver un début de solution au sein d'une seule structure, et cela sans être pour autant reproductible ailleurs. Certaines conditions doivent être remplies pour que réussisse ce « grand écart » : une gestion rigoureuse et une maîtrise parfaite de la croissance n'en sont pas les moindres. Le Réseau des caisses populaires du Burkina (RCPB) nous en fournit un exemple (Annexe I). Cette expérience, financièrement indépendante de l'extérieur quant à son exploitation, a atteint une envergure telle que la grande liquidité des caisses urbaines quasiment prébancaires peut être mise à la disposition des caisses villageoises qui, elles, s'adressent à une population particulièrement démunie et fonctionnent selon le modèle de la Grameen Bank, c'est-à-dire pratiquent la distribution de prêts sans épargne préalable.

Marché et émergence d'acteurs individualisés

Alors que l'équation entre les missions sociales assignées aux IMF d'une part, et l'impératif de résultats mesurables et économiquement satisfaisants d'autre part, semble difficilement réalisable, il apparaît que le véritable enjeu de la microfinance réside ailleurs, à savoir dans sa contribution à l'évolution de la société vers une « société des individus ». Celle-ci est indispensable à l'introduction, jusque dans les zones rurales, de raisonnements marchands et d'attitudes entrepreneuriales.

Une condition préalable : la séparation des champs

L'avènement d'une « société des individus » requiert une condition préalable, celle de la séparation entre les champs que sont le juridique, le politique, l'économique, le religieux⁹. Ce n'est que lorsqu'il y a à la fois individualisation et séparation de champs, que le marché au sens néo-classique peut se développer et qu'une véritable société civile peut émerger.

Pour ce qui est, en Afrique subsaharienne, de la différenciation entre le juridique, le politique, l'économique et le religieux, elle souffre encore de nombreuses lacunes. En témoigne l'appropriation privée de richesses nationales par une infime couche de privilégiés proches du pouvoir, voire souvent directement impliquée dans les affaires de l'État. De plus, cette appropriation privée ne fait pas nécessairement l'objet de réprobation — l'essentiel étant qu'il y ait redistribution parmi les proches pour sauver l'apparence de la solidarité — et elle n'est que très partiellement sanctionnée, malgré l'existence de corpus juridiques appropriés¹⁰. De même, la séparation du politique et du religieux pose régulièrement problème¹¹.

Cela étant, des résistances se font entendre contre ces pratiques peu conformes à la bonne gouvernance tant valorisée par ailleurs, et une certaine conscience citoyenne est en train d'émerger. En nous limitant au Sénégal, on s'aperçoit que lors du vote de mars 2000 qui devait mettre fin

9. Les paragraphes qui suivent se réfèrent à un travail collectif mené depuis le début des années quatre-vingt-dix sur des questions d'individualisation et d'émergence d'une société civile dans les villes africaines. Cf. GESCIVIA (1998), Leimdorfer & Marie (2002), Marie *et al.* (1997).

10. Les exemples de cette absence de sanctions sont nombreux : lenteurs dans le jugement des anciens potentats du régime Moussa Traoré au Mali, tergiversations lors de l'élucidation de l'assassinat de Norbert Zongo, figure de proue du journalisme burkinabè, et, au Sénégal, retards dans la publication des résultats de l'audit relatif à la gestion des sociétés nationales pendant l'ère du président Abdou Diouf.

11. Par exemple, lorsqu'au Sénégal, le premier acte « politique » posé par le président de la République, élu en 2000, consiste à prêter allégeance au plus haut dignitaire de la confrérie musulmane des mourides.

à quarante ans de régime qualifié de socialiste, les jeunes sont allés jusqu'à huer les chefs religieux. Ils n'ont pas non plus respecté les consignes de vote de ces derniers tout en surveillant le scrutin de très près, par téléphone portable interposé (Diop, Diouf, Diaw, 2000 ; Mbodji, 2002). Les émissions interactives diffusées par les radios libres font recette ; la presse privée se fait le porte-parole des laissés-pour-compte et leur prête ses colonnes. Les jeunes n'hésitent plus à mettre publiquement devant ses responsabilités un chef de l'État qui leur « doit » son élection. Alors que le discours emprunté aux institutions internationales est à la promotion de l'entrepreneuriat féminin et aux relations de genres, les femmes sont, elles aussi, conscientes de leur pouvoir et se mettent au devant de la scène publique. Comme partout ailleurs dans la sous-région, leur participation au monde du travail a considérablement augmenté, et elles sont de plus en plus nombreuses à accéder à l'enseignement, y compris celui de niveau supérieur. Cependant, leur activité économique ne suffit pas pour garantir l'égalité au sein du couple, ni pour améliorer leur statut au sein des familles ou dans la société tout court. Leurs revendications s'inscrivent directement dans la bonne gouvernance, formule qui renvoie justement à la redéfinition des rôles dans une société en pleine mutation et à la nécessité de sanctions en cas de non-respect de certaines règles présentées comme universelles.

Ces évolutions se traduisent par un pragmatisme perceptible au quotidien et par une plus grande lucidité par rapport à la faisabilité de certains projets. Les ambitions professionnelles d'antan sont révisées à la baisse et les acteurs semblent de plus en plus prêts à regarder en face une réalité loin d'être reluisante et à faire même de l'autocritique¹². La microfinance semble venir à point nommé et se nourrit de cette nouvelle constellation.

Marché, société et règles explicites

Si l'on entend par marché un type déterminé d'organisation des échanges entre les agents économiques, organisation qui suppose la propriété privée, alors la généralisation du marché — tel qu'il est actuellement promu par les politiques économiques des pays dépendants — appelle la monnaie. Celle-ci ne permet pas seulement d'abandonner progressivement le troc et d'accélérer les transactions qui revêtent une nature « indirecte » (Weber, 1995) tout en élargissant leurs dimensions spatiales. Elle stimule aussi la division du travail et contribue par là à la

12. Comme en témoignent les réactions particulièrement fortes lors du naufrage, en septembre 2002, de l'unique bateau reliant la Casamance à la capitale du Sénégal, naufrage qui a coûté la vie à près de 1 500 personnes (<www.lesoleil.sn>, <www.sudonline.sn>).

complexification des relations économiques. Et enfin, la monnaie fabrique la modernité, en ce sens qu'elle augmente les satisfactions des acteurs et contribue à libérer ces derniers de certaines obligations sociales (Simmel, 1991). Autrement dit, la transition d'une économie domestique basée sur le troc à une économie largement monétarisée — avec toutes les modalités de coexistence et d'enchevêtrement des deux systèmes que cela peut impliquer — s'inscrit dans des évolutions plus globales, celles qui acheminent la communauté vers une société d'interactions plus anonymes et soumises à des régulations bureaucratiques¹³.

L'avènement du marché en tant qu'institution sociale suppose que les acteurs mettent à distance leurs appartenances communautaires et le statut conféré par la naissance ; il suppose qu'ils raisonnent en tant qu'individus et en leur nom propre. Ce n'est donc plus leur appartenance à tel lignage, à telle ethnie, à telle religion qui est censée les animer en priorité, ce n'est pas non plus leur statut d'homme ou de femme, d'aîné ou de cadet, d'homme libre ou casté, d'autochtone ou d'allochtone qui détermine leurs actes. Ce qui prime, ce sont leurs qualités en tant qu'êtres humains, leurs compétences, acquises grâce à l'éducation et à la formation professionnelle, des éléments qui renvoient autant au capital humain que social.

La microfinance, avec les règles écrites qu'elle s'est données¹⁴, participe non seulement à la transition de la communauté (*Gemeinschaft*) à la société (*Gesellschaft*) au sens de Weber, elle favorise aussi des prises de parole nouvelles, caractéristiques de la société civile (Leimdorfer & Marie, 2002). Les textes en question définissent les droits et devoirs des usagers, précisent les responsabilités du législateur ou, dit autrement, permettent la contractualisation des relations entre les différentes parties prenantes. Pour exister légalement, l'institution et ses membres doivent se conformer à ces textes et respecter les règles prudentielles édictées par les autorités bancaires. À travers la commission bancaire et les cellules d'appui — généralement rattachées au ministère de l'Économie — les autorités veillent à l'application de la loi et élaborent — en collaboration avec les organisations des professionnels¹⁵, les représentants des IMF et

13. Pour une vue d'ensemble, voir Mizruchi, Stearns (1994).

14. Pour le Sénégal, l'un des premiers pays à avoir adopté la loi commune à tous les pays de l'UMOA : loi n° 95-03 du 5 janvier 1995 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit (*Journal officiel* du 21 janvier 1995) : Lelart (1996). Dans la suite, l'argumentation s'appuiera sur cette loi. Pour la Mauritanie, voir la loi n° 98-008 du 28 janvier 1998 portant réglementation des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne-crédit qui s'inspire de la loi-cadre de l'UMOA.

15. Les associations des professionnels ne se sont pas encore généralisées. Alors que le Mali, le Burkina et le Niger se sont dotés d'une association de professionnels de la microfinance, leurs collègues sénégalais semblent moins dynamiques, malgré un paysage

les bailleurs — les politiques nationales de la microfinance. Procurant une légitimité aux activités d'intermédiation financière, le cadre juridique contribue à la construction et au renforcement de liens de confiance, indispensables à la pérennité du système. Les acteurs de la microfinance, par le biais de leurs représentants, se posent ainsi en interlocuteurs des décideurs nationaux et transnationaux. Au même titre que les ONG, les fondations, les ASC (associations sportives et culturelles) et les GIE (groupements d'intérêt économique) — dont les activités sont également réglées par des textes spécifiques —, les institutions de la microfinance s'inscrivent dans cette évolution qui va vers l'émergence de structures sociétales, au détriment des structures communautaires. Les autorités savent qu'elles doivent compter avec ces institutions et leurs porte-parole : la démocratie du marché est à ce prix-là.

Prises de distance

Les mutuelles d'épargne et de crédit se constituent sur la base de liens communs entre les membres bénéficiaires, ces liens étant conférés par « l'identité de profession, d'employeur, du lieu de résidence, d'association ou d'objectif » (art. 20). Si l'expression « identité d'objectif » peut donner lieu à des interprétations diverses tout en présentant un gage de souplesse, les relations qu'entretiennent les membres sont en premier lieu de nature fonctionnelle. Autrement dit, même si des éléments renvoyant à l'affectivité et à la « tradition » (*affektuell, traditional*) — caractéristiques clés de la communauté — peuvent intervenir, les liens qui unissent les membres d'une institution de la microfinance répondent avant tout à une rationalité des valeurs et des finalités (*wertrational, zweckrational*), rationalité qui est le propre des sociétés modernes. Cela signifie que les appartenances communautaires sont amenées à s'effacer devant des appartenances liées à un métier déterminé, à une catégorie socioprofessionnelle, à un milieu social, à la fréquentation de tel établissement scolaire ou de tel lieu de convivialité.

Bien entendu, la distanciation par rapport aux appartenances ethniques peut connaître des résistances et se réaliser à des degrés variables. Ainsi, en zone rurale, il arrive que la quasi-totalité des habitants d'un village et appartenant à une même ethnie fassent partie d'une mutuelle d'épargne et de crédit. Bien que, par ce biais, il y ait introduction de règles s'inspirant de principes égalitaires, le mode de fonctionnement de l'institution peut rester largement déterminé par des règles dites traditionnelles et par des

d'IMF d'autant plus riche que la moitié des expériences enregistrées par la banque de données du PA-SMEC se trouvent au Sénégal. En Mauritanie, où le phénomène de la microfinance est encore relativement jeune, l'APROMI a pu participer activement à l'élaboration de la législation relative à la microfinance.

hiérarchies préexistantes. De même, l'affectivité continue à jouer un rôle fondamental lorsque des femmes d'un même quartier se regroupent pour mettre en commun leur épargne. Enfin, quant à certaines sociétés fortement structurées par classes, on observe que la microfinance ne contribue que très modestement à l'ouverture d'un métier traditionnellement réservé à des personnes castées, tel que la pêche en Mauritanie¹⁶. Ici, la distanciation peut se heurter à des freins que seules pourront affaiblir, à moyen terme, des circonstances socio-économiques particulières telles que des mouvements migratoires importants ou la raréfaction drastique d'autres opportunités de création de revenus.

Dans les villes par contre, caractérisées par le brassage des populations et une plus grande division professionnelle du travail, cette même distanciation est patente et le statut conféré par la naissance y perd de son poids. On peut évoquer l'exemple des grandes villes de Mauritanie, pays où, en dépit des discours officiels, persistent des déséquilibres en termes d'équité entre hommes et femmes d'une part, entre personnes de statuts supérieur et inférieur d'autre part. Il est vrai que les Négro-Africains majoritaires et les Maures minoritaires évoluent dans des sphères relativement séparées. Or, d'après nos interlocuteurs, les associations de microcrédit rendraient plus perméables les frontières entre les deux groupes, ceux-ci arrivant petit à petit, à « travailler ensemble ». On remarquera également que, dans un pays comme le Sénégal où la confrérie islamique des mourides joue un rôle primordial dans le commerce, aucune IMF reconnue ne fait, ne serait-ce qu'implicitement, référence à l'islam¹⁷. Par contre, ce sont des critères professionnels qui sont mis en avant, comme l'appartenance à un syndicat des commerçants (Mutuelle d'épargne et de crédit de l'UNACOIS). Le regroupement en fonction de critères professionnels est donc l'apanage des grandes agglomérations, et c'est en milieu urbain que l'on trouve des institutions telles que la Caisse d'épargne et de crédit des travailleurs de l'Université Cheikh Anta Diop (Sénégal) ou la Caisse d'épargne et de crédit des artisans de Saint-Louis (Sénégal).

16. Cette difficulté a été également observée au Sénégal lorsque, dans les années quatre-vingt, l'État souhaita créer de toutes pièces des unités de commercialisation de poisson (« Opération maîtresards »). De même, dans les années soixante-dix, la création *ex nihilo* d'unités de pêche du Delta central du Niger par des Maliens non spécialisés dans cette activité (« Opération pêche Mopti ») s'est heurtée à de nombreux obstacles.

17. Dans cet État *a priori* laïque, on note cependant l'existence de banques commerciales islamiques.

L'individualisation des décisions

On notera également que l'adhésion aux IMF est « libre et volontaire » (art. 11) et représente de ce fait *a priori* un acte posé en dehors de toute contrainte, acte qui vaut reconnaissance des principes mutualistes et qui s'accompagne du paiement de droits d'adhésion. Alors que des groupes peuvent demander leur adhésion en tant que tels, dans la majorité des cas, cet acte est le fait d'un individu. Celui-ci engage sa responsabilité, ce qui représente un pas décisif vers la réalisation d'un projet personnel et suppose la séparation des sphères communautaire et domestique d'une part, économique et professionnelle d'autre part. On y reviendra.

Si certains prêts sont octroyés à tout un groupe supposé exercer une activité économique collective, d'autres sont destinés, à tour de rôle, aux membres d'un petit groupe qui se porte solidairement garant du remboursement. Certes, ces formules simplifient l'instruction du dossier et permettent la réduction des coûts de transaction, mais elles peuvent aussi correspondre, de la part des initiateurs d'un projet de microfinance, à une surévaluation quelque peu naïve des pratiques communautaires des sociétés subsahariennes. En effet, sur le terrain, les opérateurs sont souvent pris de court par la forte demande de prêts individuels. De nombreux acteurs aspirent à davantage d'autonomie par rapport aux autres membres du groupe dont l'insolvabilité risque de retarder la réalisation de leur propre projet. Ils souhaitent que leur dossier soit traité individuellement et demandent à présenter des garanties correspondantes.

Cela étant, là aussi, il convient de nuancer et de tenir compte de délais nécessaires pour faire accepter les nouveaux rapports sociaux. Alors que les microcrédits sont présentés comme des outils permettant aux femmes de prendre leur autonomie par rapport au milieu familial et à leur conjoint, leur liberté d'action est souvent toute relative. Il arrive fréquemment que les femmes sollicitent un prêt car elles sont exposées à de fortes pressions de leur famille proche ou de leur mari, et que ce soit ce dernier qui utilise les fonds pour ses propres besoins, laissant à son (ses) épouse(s) le soin de respecter les délais de remboursement¹⁸.

D'une manière générale, l'avènement dans les sociétés subsahariennes d'une certaine individualisation est freiné par des facteurs à la fois culturels et matériels. En effet, dans ces sociétés, tout un chacun est pris dans un labyrinthe de liens qui se traduisent par des obligations réciproques, par un système de dons et contre-dons. La solidarité — envers la

18. Voilà ce qui incite à relativiser le succès des IMF du type Grameen Bank où la microfinance peut aller jusqu'à provoquer le durcissement des relations de genre. Cf. Kabeer (2001) et Guérin (2000).

parentèle tout d'abord, mais aussi envers les membres de l'ethnie, voire du village — est pensée comme l'une des valeurs fondamentales et toute déviation par rapport à cet idéal est fortement dénigrée et peut être sanctionnée, au besoin par le recours à la sorcellerie¹⁹. Mais cette solidarité ne correspond pas seulement à une norme culturelle. En temps de crise, elle est aussi une nécessité matérielle et représente, en quelque sorte, la « sécurité sociale » des laissés-pour-compte qui permet d'amortir ne serait-ce qu'une partie des tensions sociales. De ce fait, elle est souvent présentée comme un handicap à la réalisation d'un projet personnel. Or, les liens de solidarité se reconfigurent dans certains cas, tout comme ils s'effritent dans d'autres et se heurtent à des stratégies d'évitement et de contournement. Un indice évocateur dans ce sens nous est fourni par l'insistance avec laquelle certains interlocuteurs soulignent le caractère quasiment sacré de cette solidarité (familiale), notamment lorsqu'ils sont en face d'un étranger²⁰. La microfinance, elle, contribue à l'évolution des solidarités, en donnant la priorité à la finalité économique des investissements, finalité dont bénéficie de plus en plus la famille restreinte, voire l'individu même.

Nouvelles normes, nouvelles pratiques

L'essor des échanges marchands impulsés par la microfinance, est porteur d'évolutions lourdes de conséquences non seulement pour les individus et les relations qu'ils entretiennent entre eux, mais aussi pour leur inscription dans le monde de l'économie. Ces évolutions renvoient aux structures sociales, à l'articulation entre l'économique et le social, entre sphères publique et privée, au rapport au temps et à la gestion du risque.

Rapports de force et prééminence de l'économique

L'accès aux microcrédits permet aux individus de se libérer des relations clientélistes et des liens de dépendance qui les unissent à leurs bailleurs habituels, qu'il s'agisse de connaissances ou de membres de la famille, de garde-monnaie ou d'usuriers. La plupart du temps, ces dépendances renvoient à des relations interethniques ou à des relations entre personnes de condition sociale différente. Elles se caractérisent par une étroite imbrication entre l'économique et le social. La microfinance,

19. De plus, la personne se montrant par trop concernée par ses problèmes personnels, est couramment taxée de *toubab* (blanc).

20. Cet effritement est attesté par des investigations statistiques. Ainsi, les ménages dakarois sont moins enclins que par le passé à accueillir des inactifs et des chômeurs. L'affaiblissement des liens tant parentaux qu'amicaux est, subjectivement, vécu comme une menace, et ceci surtout par les populations ayant atteint un certain niveau scolaire, à savoir les fonctionnaires, les salariés du secteur privé et les étudiants. Cf. Baumann (2003).

elle, crée des liens d'une nature différente, fonctionnels et déterminés essentiellement par des motifs économiques. Autrement dit, l'économique acquiert une certaine autonomie par rapport au social.

Cette tendance à l'autonomisation se manifeste dans les rapports entre les IMF et leurs clients. En effet, les rapports entre les agents et les bénéficiaires d'un prêt se distinguent par une certaine fonctionnalité où des références à l'ordre familial ou ethnique n'ont, *a priori*, plus de place. Alors que les preneurs de crédit sont jugés essentiellement sur leurs capacités d'honorer leurs engagements, les agents, eux, sont intéressés au résultat de l'institution. Lors du recouvrement des créances, ils sont censés faire fi de toute considération personnelle et peuvent aller jusqu'à la confiscation des biens mis en gage, au cas où le simple recours à la menace ne produirait pas l'effet escompté. L'un de nos interlocuteurs le résume ainsi : « [Le client] n'a pas besoin d'être gentil avec moi, car il sait que je ne peux rien faire pour lui ! » (I.N., chef d'agence à l'ACEP, 19-4-1995)

Cette plus grande fonctionnalité caractérise aussi l'utilisation même des fonds distribués et, partant, la gestion des micro-entreprises appuyées. La priorité donnée à une gestion orthodoxe des affaires bannit, en principe, des dépenses de prestige s'inscrivant dans le domaine du social²¹, ce qui oppose les IMF aux associations dites traditionnelles. En effet, dans les sociétés subsahariennes, il existe une longue tradition d'associations féminines permettant de réaliser des projets collectifs ou individuels. On pense notamment aux tontines. La finalité de ces regroupements d'une part, des institutions de la microfinance d'autre part, n'est cependant pas tout à fait la même. Les premiers répondent autant à des considérations sociales qu'économiques et la convivialité y joue un rôle central. La fréquente tenue des réunions au domicile d'un des membres en est l'expression. La forte présence d'éléments renvoyant à la sphère du privé peut bien entendu présenter un handicap de taille lorsqu'il s'agit de régler des conflits. Il en est autrement des IMF qui — sans renoncer entièrement à l'aspect convivial, élément indispensable à la création d'un esprit de groupe — répondent, elles, quasi exclusivement à des besoins économiques.

Le « désenclassement » de l'économique, lié au type de relations qui s'installent entre les institutions et leurs clients, va de pair avec la séparation entre sphères privée et publique au niveau comptable, ces deux

21. Il serait, par exemple, difficilement concevable qu'une IMF finance un baptême, un mariage ou bien un pèlerinage à l'un des lieux saints de l'islam, voire l'accueil d'un pèlerin à son retour de La Mecque, cérémonie qui peut aller jusqu'à doubler les frais engendrés par le pèlerinage en tant que tel (soit une dépense totale de 3 millions de francs CFA, environ 4 600 €).

sphères étant entendues ici comme les domaines relevant de la vie familiale du client d'une part, de son métier d'autre part. On sait que généralement, les micro-entrepreneurs ne font pas de distinction entre la trésorerie de leur unité et le budget domestique, et que, de plus, il y a souvent cloisonnement sexué des dépenses domestiques, c'est-à-dire répartition des charges de la maisonnée entre les conjoints selon un schéma relativement précis²². Dès le stade de montage d'un dossier, les « microfinanciers » partent de cette réalité de la gestion financière pour amener leurs clients à séparer la trésorerie de leur micro-entreprise et le budget domestique. Il s'ensuit une plus grande fiabilité du diagnostic par rapport à la santé de l'entreprise et une meilleure maîtrise des risques encourus par l'institution.

Mais l'impact de la microfinance va encore plus loin. En effet, si elle permet aux acteurs de se libérer de liens anciens, elle favorise aussi la redéfinition des rôles qui leur sont attribués. Cela est particulièrement frappant pour les femmes. On sait qu'en Afrique subsaharienne l'usage de la monnaie peut être largement déterminé par le genre de celui/celle qui la détient. Cet usage sexué de la monnaie s'accompagne d'une division du travail conséquente²³. Un projet de microfinance qui s'adresse en priorité aux femmes contribue ainsi à l'évolution des pratiques monétaires et donne lieu à la réallocation du pouvoir économique au sein des familles.

C'est avant tout dans les zones rurales, d'habitude moins exposées aux influences exogènes que les grandes agglomérations, que les répercussions des IMF sur les rapports sociaux sont particulièrement manifestes et que grâce à ces institutions, la modernité peut se frayer un chemin, en remodelant, entre autres, la division du travail en fonction du genre. Les propos de tel responsable d'une ONG confirment ce constat : « l'impact socio-économique, [...] ça permet à certaines femmes dans des villages, où, j'étais témoin qui n'ont jamais, jamais, jamais, la majorité d'elles n'ont jamais eu à recevoir d'un seul coup, un billet de 5 000 francs ou 10 000 francs²⁴. [...] Les rares fois qu'elles ont vu ça, c'est avec leurs maris, mais elles n'ont jamais reçu un montant aussi élevé d'un seul coup. » (SLC, Dakar, 7-5-2002).

La manipulation du numéraire par les femmes doit donc être appréhendée par rapport à l'utilisation qu'en font habituellement les hommes. Grâce à la monnaie, les femmes — individuellement ou en regroupant leurs ressources monétaires — peuvent accéder à des biens

22. Ainsi, le mari est censé pourvoir à l'acquisition des denrées alimentaires. Mais les femmes se plaignent que les hommes sont de moins en moins en mesure de remplir cette obligation, ce qui les amène à pratiquer une activité économique, notamment commerciale.

23. Pour une étude approfondie de cette question, voir Guérin (2000).

24. Soit 7,26 ou 15,24 €.

auparavant inaccessibles pour elles et réservés aux hommes²⁵. Cette question rejoint les interrogations liées à l'émergence de la société civile, interrogations exposées plus haut.

Projection dans le temps et risque

La représentation du temps est, elle aussi, au cœur des évolutions accélérées ou même engendrées par la microfinance. Grâce à celle-ci, le rapport au temps gagne en complexité et devient plus structuré, amenant les bénéficiaires à devoir et pouvoir se projeter dans l'avenir.

L'introduction d'un taux d'intérêt joue, à ce titre, un rôle central. Il s'agit essentiellement d'un taux débiteur, puisque, généralement, les dépôts à vue ne sont pas rémunérés : alors que l'épargnant sait son épargne en sécurité, il accepte, en guise de contrepartie, que l'institution travaille avec les fonds déposés, pratique qui rappelle celle des garde-monnaie qui, traditionnellement, utilisent les dépôts de leurs clients comme fonds de roulement pour leur commerce. Les taux d'intérêt débiteurs, par contre, varient en fonction des produits proposés, et la limite supérieure correspond généralement au double du taux d'usure. Le coût d'un crédit étant fonction du temps, celui-ci acquiert, de ce fait, de la valeur. Ce couplage représente une nouveauté par rapport à la rémunération des prêts telle qu'elle est connue en milieu africain. En effet, la rémunération de l'argent prêté est pensée en termes de marge bénéficiaire, par nature indépendante de la durée (Baumann, 1998). Par les taux débiteurs pratiqués par les IMF, « le temps, c'est de l'argent » ; ce temps devient précieux et ne doit pas être gaspillé. La valorisation du temps consacré au métier en est la conséquence logique, et avec elle la valorisation de l'activité économique elle-même. Inévitablement, un regard différent se portera progressivement aussi sur le non-travail²⁶.

Mais le rapport au temps devient aussi plus complexe, et cette évolution est avant tout imputable à la pluralité des produits financiers, chacun répondant à des objectifs économiques précis et généralement énoncés par contrat, chacun aussi imposant aux contractants des règles qui lui sont propres et dont le non-respect est censé être sanctionné²⁷. Ces règles varient selon le type de dépôt, elles diffèrent selon qu'il s'agit d'un dépôt visant la sécurisation des économies, de l'épargne accumulée pour

25. À titre d'exemple, les femmes bénéficiaires de la Nissa-Banque en Mauritanie se réunissent pour acquérir des animaux qui seront ensuite abattus et dont la viande sera vendue au détail. Traditionnellement, cette activité relevait du domaine des hommes.

26. On lira avec beaucoup d'intérêt *International Social Science Journal*, n° 107, 1986 : « Time and Society ».

27. Ainsi, certaines mutuelles d'épargne et de crédit se sont vu retirer leur agrément par les autorités de tutelle.

la création d'entreprise, des économies destinées à une formation professionnelle ou à la scolarité des descendants. Elles varient aussi en fonction des prêts sollicités qui vont du financement d'un fonds de roulement à l'investissement immobilier, en passant par l'acquisition d'outils de production.

Les différentes formules d'épargne et de crédit impliquent le respect des échéances qui, à moins de concerner explicitement le secteur agricole ou halieutique, sont de moins en moins rythmées par les saisons ou les cycles de la vie, mais s'appuient davantage sur le calendrier civil. Autrement dit, le temps abstrait des sociétés industrialisées, avec sa nature linéaire, jouera petit à petit un rôle plus important, au détriment du temps concret avec sa nature cyclique (Kimmerle, 1998).

De ce fait, la microfinance contribue à la maîtrise des aléas liés au temps. Elle permet de se prémunir contre les fluctuations des prix du marché, d'égaleriser par là les rythmes de la production et de la consommation, de les rendre plus réguliers. Enfin, la régularité est aussi au cœur des pratiques lorsqu'une personne s'adonnant à une activité foraine décide d'installer son commerce dans une boutique, installation qui permet au nouveau boutiquier d'établir les échanges dans la durée et de devenir par là un agent plus actif de l'économie de marché.

La fragilité de la microfinance

La microfinance est désormais une branche à part entière de l'intermédiation financière en Afrique subsaharienne et la prolifération des expériences est généralement considérée comme une preuve de sa réussite (Annexe II pour le cas du Sénégal). Or, on peut craindre qu'elle ne devienne la victime de son propre succès. Les risques de fragilisation sont nombreux. Ils se situent au sein du système même et des institutions qui le composent, comme ils peuvent prendre leur origine à l'extérieur, dans la sphère politique notamment. Dans tous les cas, la fragilisation dénote une opposition des valeurs et des stratégies qui sont celles des partenaires impliqués.

Impératif de performance et récupération politique

Nous avons insisté sur le fait qu'un impératif de performance souvent mal conçu amène les intervenants à privilégier des résultats immédiatement perceptibles. La qualité des études de faisabilité des projets et de la sensibilisation des populations concernées s'en ressent, hypothéquant par là l'évolution à long terme. Souvent aussi, les différents intervenants se posent en compétiteurs, soucieux « d'occuper le terrain », parfois en dépit du bon sens. Ainsi, la présence simultanée, dans une même région, de structures concurrentes permet aux débiteurs défaillants d'échapper à la sanction tout en se procurant des prêts auprès d'un autre

opérateur — cas du PPPCR au Burkina Faso, projet clos en 2001 —, s'appuyant sur la structure d'origine. Ailleurs, il arrive que les initiateurs d'un projet d'IMF reproduisent indistinctement un modèle supposé ayant fait ses preuves ailleurs, sans s'interroger sur les véritables desiderata de la clientèle potentielle. C'est ainsi que le crédit solidaire sur le modèle de la Grameen-Bank est régulièrement présenté comme la formule adaptée aux sociétés africaines, alors que l'expérience montre que de plus en plus, les bénéficiaires aspirent à des prêts individuels. En outre, la progression quantitative et la professionnalisation de certaines institutions sont parfois telles que les structures d'encadrement étatiques ont du mal à suivre. Si le profil du personnel de ces structures d'encadrement correspondait parfaitement aux besoins à une époque où la microfinance n'était qu'un phénomène marginal, cela ne semble plus être toujours le cas à un moment où certaines expériences se sont transformées en de véritables institutions prébancaires. Sans doute, un professionnalisme plus grand ainsi qu'un contrôle rigoureux de la part des autorités de tutelle aurait pu éviter des déboires à des expériences telles que le PPPCR, la FECECAM au Bénin et la Fenacopec en Côte d'Ivoire, auparavant « élèves modèles ».

L'attrait que présente la microfinance va de pair avec l'ouverture d'opportunités qui sont récupérées à des fins politiques. On peut prendre le cas du Sénégal où l'équipe qui gouverne le pays depuis 2000 est manifestement en train de perdre la confiance de sa clientèle politique, les jeunes habitants des quartiers périphériques, difficiles à insérer dans le marché du travail car disposant de qualifications professionnelles limitées. Pour contenter cette partie essentielle de son électorat, une dizaine de fonds susceptibles de financer des petites activités sont mis en place, mobilisant chacun entre trois et quatre milliards de F. CFA²⁸. Ces fonds ne sont pas sans rappeler d'autres expériences souvent préparées à la hâte pour satisfaire, par des « coups médiatiques », des aspirations légitimes de groupes connus pour leur potentiel politique explosif et leurs attitudes contestataires²⁹. De même, l'avenir nous montrera quels sont les véritables motifs de la création, en novembre 2002 au Sénégal, d'un ministère de l'Entrepreneuriat féminin et de la microfinance : signal dirigé vers les bailleurs et l'électorat (féminin) ou souci de reconnaissance

28. À titre de comparaison, l'encours des crédits distribués par les IMF (disposant de l'agrément du ministère et figurant dans la banque de données du PA-SMEC) se situe entre 15 et 17 mrd. F. CFA (soit environ 23 et 26 millions €).

29. L'exemple de « l'Opération maîtresdars » est sans doute celui qui est resté le plus dans la mémoire des Sénégalais. À la fin des années quatre-vingt-dix, elle a connu une réplique tout aussi malheureuse dans le plan d'insertion des arabisants. On notera que les populations cibles de ces expériences se distinguaient par un niveau de formation élevé.

plus explicite de la microfinance, reconnaissance suivie de la mise à disposition de moyens matériels adéquats ?

Les milieux bancaires ne restent pas non plus insensibles aux potentialités de ce créneau du marché que représente la microfinance. Le projet de création, par la BCEAO (Banque centrale des États d'Afrique de l'Ouest), d'un holding doté de 30 milliards de F. CFA (environ 46 millions €) semble aller dans ce sens, holding dont l'actionnariat sera composé des États membres de l'UEMOA, de la BAD (Banque africaine de développement), de la BCEAO, de la Commission de l'UEMOA et d'établissements impliqués dans la collecte de l'épargne et la gestion des microcrédits. L'élargissement de la clientèle vers l'actionnariat populaire et les compagnies d'assurance est prévu. Là non plus, l'enjeu politique ne saura être nié. Ce projet qui se situera à la fois dans le domaine du financement (de micro-entreprises) et du refinancement (des IFM) risque de se poser en concurrent par rapport aux structures en place, tout en vidant la microfinance de son sens. Ce risque paraît d'autant plus grand que les structures représentatives de la microfinance ne sont pas suffisamment fortes pour se faire entendre auprès des autorités et pour contribuer de manière constructive à l'élaboration d'une politique globale. À moins que, pour le Sénégal par exemple, la création d'un ministère chargé de la microfinance soit un premier pas en direction d'une solution.

La pluralité des aspirations

Alors que la microfinance est souvent présentée comme une formule d'intermédiation financière répondant à des préoccupations qui recueillent l'unanimité des acteurs concernés, les réalités sont bien plus complexes. Cette complexité provient du fait que ces différents acteurs — bailleurs et opérateurs, autorités publiques, agents de terrain, élus des instances représentatives et usagers — sont souvent animés par des aspirations divergentes (Gentil, 2001).

Pour les bailleurs de fonds, la microfinance est tout d'abord un moyen leur permettant d'imposer leur vision du développement, vision qui consiste à établir une séparation entre l'économique et le social et qui considère le marché comme le principe organisateur quasi exclusif des rapports humains. En ce qui concerne les autorités nationales, elles ne sont pas toujours prêtes à suivre les consignes des bailleurs, consignes qui, implicitement ou explicitement, vont dans le sens de ce que les bailleurs internationaux appellent désormais *empowerment* des populations. Mais en même temps, ces consignes risquent de se retourner contre les autorités et tendent à les priver de certaines prérogatives, donnant lieu à une perte de pouvoir et de légitimité. Une ambiguïté supplémentaire vient de certains responsables qui, jouant la carte du

transnational, exercent tantôt des fonctions dans un ministère de leur pays et occupent tantôt des postes de responsabilités dans telle organisation internationale, d'où la reformulation de leur posture en fonction de l'employeur du moment. Pour ce qui est des opérateurs, qu'ils soient d'origine étrangère ou nationale, nous avons insisté sur le fait que la survie de leur propre institution dépend des résultats acquis sur le terrain. Il s'ensuit qu'ils privilégient des réalisations pouvant être appréciées en fonction d'éléments mesurables tels que le nombre de guichets ouverts, les populations ciblées, les prêts distribués et les taux de remboursement, et cela au détriment de critères tels que le degré d'identification des populations avec les IMF et la prise en charge effective de leur destin. De même, les cadres et techniciens des expériences de la microfinance poursuivent des objectifs qui leur sont propres et qui vont du souci de la pérennité de la structure à une optique court-termiste dont l'horizon temporel coïncide avec la fin du projet. Par ailleurs, les élus des instances représentatives — que ces élus soient bénévoles ou rémunérés — s'inscrivent à leur manière dans les dispositifs de la microfinance. Un certain nombre parmi eux, surtout lorsqu'ils possèdent un niveau d'éducation relativement élevé, deviennent de véritables « courtiers du développement » et bénéficient de ce fait de situations rentières qui peuvent être contre-productives en termes d'allocation optimale des ressources. Et enfin, les usagers des IMF ont leur propre vision de la microfinance, vision dont des comportements opportunistes ne sont pas nécessairement absents. Les sources de dysfonctionnements potentiels de la microfinance sont donc nombreuses. L'intérêt de consolider les acquis et de disposer de structures de concertation fortes en découle.

L'écho favorable que rencontre la microfinance nous renvoie à des transformations sociales profondes. Les systèmes de redistribution « traditionnels » qui assignaient un rôle central à l'appareil de l'État sont en crise. Cette crise n'est pas seulement vécue en tant que telle de manière subjective, elle correspond aussi à une réalité objective. En effet, les programmes d'ajustement structurel ont amené les États au sud du Sahara à promouvoir une gestion plus rationnelle et transparente de leurs économies et à supprimer des structures distributrices de prébendes ayant permis pendant de longues années l'entretien d'une clientèle nombreuse. Depuis les années quatre-vingt-dix, l'État d'un grand nombre de pays subsahariens n'est plus le premier employeur, tout comme il ne dispose plus des ressources matérielles et symboliques d'autrefois. D'une part, cela porte atteinte à sa crédibilité, l'amène à redéfinir ses prérogatives et à

repérer de nouvelles niches rentières susceptibles d'entretenir sa clientèle et de reproduire les élites du pays. D'autre part, cette remise en question de l'État représente une chance pour l'émergence d'une société civile dont les IFM sont partie prenante.

Si les pays subsahariens ont été incités par les bailleurs de fonds à assainir leur gestion économique, c'est pour que ceux-là deviennent davantage attractifs aux yeux des investisseurs étrangers et pour qu'ils jouent un rôle plus actif dans une économie globalisée. Or, on sait que la globalisation va de pair avec des phénomènes d'exclusion qui, dans un contexte de crise des systèmes de redistribution traditionnels, amènent les populations à se prendre en charge. Tout comme d'autres institutions — telles que les ONG, les GIE (groupements d'intérêt économique), les ASC (associations sportives et culturelles) —, les institutions de la microfinance s'inscrivent dans ce processus de globalisation. Déchargeant l'État de certaines attributions, elles sont censées apporter une réponse active aux phénomènes d'exclusion. Pour cela, elles s'adressent directement aux bailleurs étrangers. Et désormais, c'est par le biais des dispositifs financés par l'aide décentralisée que passe la redistribution, tout en entretenant l'illusion que les problèmes de pauvreté peuvent être résolus par des techniques financières (Servet, 2002). Mais c'est aussi au sein de ces institutions d'une société civile en devenir qu'émergent de nouvelles situations rentières qui sont sans doute tout aussi créatrices de prébendes que les systèmes étatiques qui les ont précédées. Les bailleurs de fonds repèrent de nouveaux interlocuteurs dans le milieu associatif, entourent de beaucoup d'attention les intellectuels, promeuvent des formations supérieures élaborées dans les pays du Nord. Dans ce dispositif, les bureaux d'études internationaux jouent un rôle central (Sauviat, 1998).

Cela étant, les IMF ne sont opérationnelles qu'à condition de s'appuyer sur un ensemble de normes. Celles-ci consistent à susciter des rapports individualisés avec l'État, à favoriser la séparation des champs privé et public, à faire émerger des acteurs responsables ayant un rapport au temps compatible avec l'économie néo-libérale, des acteurs prêts à prendre des risques. Pour que les acteurs puissent mieux assumer ces risques qui renvoient autant à la sphère domestique qu'au monde de la micro-entreprise, les IMF proposent de plus en plus des produits de l'assurance, produits qui représentent le prolongement quasiment naturel de l'intermédiation financière (Atim, 2000 ; STEP, 2001).

Les acteurs, eux, sont preneurs pour les évolutions liées à la globalisation, à condition qu'elles soient compatibles avec leurs aspirations. Par contre, dans les cas où elles paraîtraient humainement difficiles à accepter, ils leur opposent des résistances. Ils se défendent contre le gommage des particularités, contournent les normes présentées

comme universelles et composent avec elles si le besoin s'en fait sentir. En dehors de tous les résultats chiffrables et chiffrés, c'est sans doute par sa capacité de répondre à certains desiderata des intéressés en tant qu'individus que la microfinance contribue le plus au mieux-aller des populations.

ANNEXE I

Le Réseau des Caisses populaires du Burkina (RCPB)

Les Caisses populaires du Burkina occupent une place prépondérante dans le paysage de la microfinance burkinabè (Baumann, 2001). Elles représentent 77 % du marché intérieur des dépôts et 63 % des crédits, position qui place leur réseau parmi les premiers systèmes financiers décentralisés de la zone UEMOA, tels que la FECECAM (Bénin), la FENACOOPEC (Côte d'Ivoire) et la FUCEC (Togo). Ses origines remontent à 1972 (régions rurales du Sud-Ouest), mais le véritable essor date des années quatre-vingt-dix et il est lié à l'organisation des caisses sous forme de réseau (1996).

Le RCPB est une structure à trois niveaux — caisse, union, fédération — et compte plus de 120 000 membres (dont 30 % de femmes) regroupés dans 80 caisses réunissant chacune entre 7 000 et 10 000 adhérents (individus, groupements, associations villageoises) et œuvrant dans un rayon d'action d'environ 15 km. Chaque caisse dispose de trois instances administratives et gestionnaires dont les membres bénévoles sont élus lors de l'assemblée générale annuelle. Organe autonome, la caisse peut décider de l'affectation du bénéfice (ristourne aux membres, augmentation des réserves, capitalisation par le biais de l'investissement immobilier, construction d'un dispensaire, d'une école, activités promotionnelles, etc.). Malgré leur autonomie, les caisses peuvent recourir à un Fonds de développement au cas où leurs réserves ne permettraient pas de couvrir un déficit éventuel, cas fréquent des caisses de création récente.

Les caisses d'une région forment une union dotée des mêmes instances que la caisse de base ; leurs membres sont élus par les délégués des caisses. Les attributions des 24 unions vont de l'appui technique aux caisses, à la formation des employés, en passant par les études de faisabilité.

L'unité de coordination suprême est la fédération. Cette instance faîtière élabore la politique du réseau, prend les décisions relatives aux questions salariales, au plan de développement des ressources humaines, à l'informatisation, etc. Elle dispose également d'un service d'inspection et de vérification, service d'autant plus nécessaire que la législation rend désormais obligatoire l'audit des systèmes financiers décentralisés.

Grâce à la coordination entre les unions ainsi qu'à l'articulation des trois niveaux du réseau, les caisses rurales bénéficient de la grande liquidité des caisses urbaines. Ces dernières peuvent atteindre l'équilibre financier au bout de deux ou trois ans, alors que les caisses rurales enregistrent des résultats positifs au mieux après quatre ans d'existence. Selon les règles prudentielles, les dépôts ne peuvent être utilisés à la distribution de crédits qu'à concurrence de 75 %, mais en cas de besoins de refinancement, l'union peut se procurer des fonds auprès d'une autre union, moyennant une rémunération de 4 à 5 %. 6 000 fonctionnaires domicilent leur salaire auprès du RCPB, chiffre auquel viennent s'ajouter les 1 500 salaires du secteur privé. La domiciliation des salaires étant facturée — 1 000 francs CFA soit 1,52 € par virement —, elle contribue, avec les

intérêts débiteurs³⁰, à la rémunération de l'épargne des caisses auprès de l'union, de même que les frais de dossier contribuent, de manière substantielle, aux sources financières des caisses.

C'est justement la prospérité relative des caisses urbaines qui devait conduire à l'introduction de la « quatrième dimension », dénomination retenue pour les caisses villageoises qui s'adressent essentiellement à une population féminine ne disposant que de ressources extrêmement réduites. Contrairement à l'idée qui a présidé à la création des caisses populaires, ces caisses villageoises s'inspirent des Grameen Bank, ce qui signifie que le crédit précède l'épargne. Il s'agit là d'une formule particulièrement bien adaptée aux couches les plus démunies. Homogénéité des populations concernées, absence d'infrastructures, caractère public des réunions de collecte de l'épargne, signes extérieurs d'identification (comme l'habillement identique des membres) caractérisent cette « quatrième dimension ». Appuyée par Freedom from Hunger, cette expérience ne se limite pas seulement à l'octroi de prêts, mais accorde une place primordiale à la sensibilisation du monde féminin quant au rôle économique de l'épargne. De même, l'éducation sanitaire fait partie intégrante des services proposés.

L'autre extrême de l'éventail des opérateurs économiques, celui des petits entrepreneurs, est également couvert par le RCPB. Lorsque les caisses populaires souhaitent octroyer un prêt de plus de trois millions francs CFA (environ 4 570 €), elles sont censées solliciter l'aval de l'Union. Compte tenu d'une demande croissante de ce type de prêts, les responsables du RCPB projettent la création d'une caisse autonome des entrepreneurs, caisse qui s'inspirera de l'expérience malienne de *Nyesigiso*. Ce projet dont la zone pilote sera la capitale et s'adressera à des entreprises individuelles ayant parfois acquis des habitudes bancaires, entraînera une approche spécifique comportant, par exemple, le relèvement de la part sociale, la possibilité de découverts, voire l'introduction de chèquiers.

Le RCPB fait preuve d'une grande souplesse par rapport au public ciblé : la gamme des produits proposés va de l'octroi d'un modeste fonds de roulement destiné aux femmes membres d'une association villageoise aux crédits mobiliers et aux crédits d'équipement en passant par les avances sur salaire. Alors que les délais d'instruction des dossiers — deux semaines au maximum, d'après les responsables — tiennent compte des contraintes économiques locales, les « banquiers de quartier » s'appuient sur des éléments faisant partie intégrante des pratiques sociales et économiques des populations concernées, notamment en ce qui concerne les méthodes de recouvrement qui vont de l'affichage public d'un débiteur retardataire — ou la simple menace de cette mesure — à la remise du titre de propriété en guise de garantie en cas d'un prêt destiné à financer l'habitat.

Si le RCPB semble être en mesure de répondre à cette double exigence qu'est la lutte contre la pauvreté d'une part, l'appui d'artisans et de petits entrepreneurs d'autre part, la cohabitation entre des caisses urbaines caractérisées par leur professionnalisme et des regroupements recourant exclusivement au bénévolat, n'est pas sans poser de problèmes : deux logiques diamétralement opposées sous-

30. Les dépôts des adhérents ne sont pas rémunérés. Cette non-rémunération semble cependant largement compensée par l'atout que représente la sécurisation de l'épargne.

tendent ces deux types d'associations et pour qu'il puisse y avoir coexistence fructueuse, un certain sens civique est requis. Le succès des caisses urbaines risque d'entraîner un mouvement d'autonomisation par rapport aux regroupements villageois qu'ils subventionnent. De plus, il faudrait compter avec les susceptibilités des milieux bancaires devant une expérience qui pourrait leur porter ombrage. Et comme pour d'autres IMF de la sous-région, la faible implication des adhérents urbains dans la vie mutualiste n'est pas sans danger pour la pérennité de l'expérience.

Sources : RCPB, s.d., *D'hier à demain*, s.l., 10 p., entretiens avec les responsables en 2000.

ANNEXE II

La microfinance au Sénégal : bref état des lieux

Que l'on prenne en considération le plan institutionnel ou le taux de pénétration et l'évolution des flux financiers, c'est sans doute au Sénégal que, parmi tous les pays de l'UMOA, la microfinance se porte le mieux. En effet, avec 130 structures enregistrées par le projet PARMEC, la moitié des structures recensées dans l'UMOA sont basées au Sénégal³¹. Alors que la grande majorité se caractérisent par l'épargne préalable à l'octroi d'un prêt, les expériences de crédit direct (épousant le modèle de la Grameen Bank) représentent l'exception. Les projets à volet de crédit sont en diminution, signe d'une approche plus pragmatique des questions de financement et reconnaissance implicite par les bailleurs de la professionnalisation des intermédiaires financiers.

Désormais 18 % des familles sénégalaises ont accès à la microfinance. La répartition du sociétariat se caractérise par une forte concentration, car trois structures réunissent 77 % des adhérents (Crédit mutuel du Sénégal, PAMECAS et Femmes de Dakar). À part l'évolution spectaculaire du PAMECAS (Partenariat pour la mobilisation de l'épargne et du crédit au Sénégal, 25 000 membres), on notera que la Mutuelle d'épargne et de crédit de l'UNACOIS (Union nationale des commerçants et industriels du Sénégal, syndicat composé essentiellement de commerçants) réunit plus de 1 300 membres. Dans l'ensemble, les femmes représentent 42 % des membres individuels, chiffre qui incite à relativiser l'argument selon lequel la microfinance serait quasi exclusivement une « affaire de femmes ».

Trois structures mobilisent également 85 % des dépôts (Crédit mutuel du Sénégal, PAMECAS, ACEP). La totalité des dépôts (près de 14 milliards F. CFA en 1999, soit 21,3 millions €) représente 5,3 % du dépôt d'épargne dans les

31. D'autres recensements créditent le Sénégal de davantage d'expériences de microfinance. On pense notamment aux travaux de Dyna-Entreprises (<info@dynaentreprises.com >).

banques classiques. On remarque par ailleurs que les ressources proviennent à raison de 57 % des dépôts, en baisse continue au profit du renforcement des fonds propres (37 %), 6 % des lignes de crédit. Tout comme les dépôts, les prêts distribués sont en augmentation constante (encours de crédits : 14,5 milliards F. CFA, soit 22,1 millions € fin 1999 ; 16 milliards, soit 24,4 millions € en 2001).

En ce qui concerne l'articulation avec les banques classiques, plus d'un quart des ressources sont placées auprès des banques. 70 % de ces dépôts sont des dépôts à terme et essentiellement le fait du Crédit mutuel, alors que les petites structures mutualistes optent pour les dépôts à vue, garantissant la sécurité et la liquidité de l'épargne de leurs membres.

On signalera également la contribution des IMF à la création d'emplois directs. Ils emploient 1 054 personnes, chiffre qui correspond à 40 % du salariat total des métiers de la finance. À ces emplois, il convient d'ajouter les emplois indirects au sujet desquels les évaluations divergent.

Côté institutionnel, c'est la cellule AT-CPEC, créée en 1992, qui est chargée de veiller sur la conformité des opérations par rapport à la législation ; elle compte désormais une quinzaine de personnes (dont la moitié possèdent un diplôme d'enseignement supérieur) et l'équipe est dotée de moyens informatiques permettant le suivi des 506 caisses agréées ou conventionnées. De son côté, la BCEAO (Banque centrale des États d'Afrique de l'Ouest) a créé, en 1998, un service spécifique chargé des systèmes financiers décentralisés (Mission pour la réglementation et le développement de la microfinance, MRDM) dont fait également partie intégrant le projet PARMEC³². On notera enfin l'implication du milieu de la recherche dans le mouvement de la microfinance : le BIT vient de lancer un programme de recherche, « ELIFID, Effet de la libéralisation du secteur financier sur les défavorisés » (Programme Finance et Solidarité, BIT).

Malgré l'évolution tout à fait positive de la microfinance au Sénégal, il n'en reste pas moins que des progrès non négligeables devront être accomplis. En effet, les relations avec les banques restent timides, car — hormis la Caisse nationale de crédit agricole du Sénégal — ces dernières sont peu enclines au refinancement des IMF et réclament l'existence préalable d'un fonds de garantie. De plus, la moitié seulement des IMF sont en totale conformité avec la loi. Le respect des règles prudentielles reste donc une priorité absolue.

Sources : PA-SMEC 2000a et 2000b ; Mission pour la réglementation et le développement de la microfinance/BCEAO, 2001 ; *Le Soleil*, 11 juillet et 18 juillet 2000, Dossier « Épargne et crédit populaire » ; entretiens avec des responsables des structures d'encadrement et des IMF.

32. Projet d'appui à la réglementation des mutuelles d'épargne et de crédit des pays de l'UMOA. Ce projet a joué un rôle déterminant dans l'élaboration de la législation et de la mise en place de banques de données (PA-SMEC, 2000a et 2000b). La création de la MRDM semble avoir porté atteinte au dynamisme du projet qui, par ailleurs, a pris fin en juin 2002.

BIBLIOGRAPHIE

- ATIM Chris (2000), *Contribution des mutuelles de santé au financement, à la fourniture et à l'accès aux soins de santé. Synthèse des travaux de recherche menés dans neuf pays d'Afrique de l'Ouest et du Centre*. Washington, USAID, 69 p.
- BAUMANN Eveline (1998), « 15 % ? Mais c'est trop cher ! » Coût du crédit et représentation du temps en milieu populaire à Dakar », in SERVET J.-M., VALLAT D. (eds), *Exclusion et liens financiers. Rapport 1997*. Paris, Éditions AEF/Montchrestien, p. 34-41.
- BAUMANN Eveline (1999), « Société civile et microfinance. Réflexions à partir d'exemples ouest-africains », in SERVET J.-M. (ed.), *Exclusion et liens financiers, Rapport du Centre Walras 1999/2000*. Paris, Economica, p. 291-304.
- BAUMANN Eveline (2001), « Burkina Faso : heurs et quelques malheurs de la microfinance », in SERVET J.-M., VALLAT D. (eds.), *Exclusion et liens financiers. Rapport du Centre Walras 2001*. Paris, Economica, p. 214-226 [préface de Laurent Fabius].
- BAUMANN Eveline (2003), « Marché du travail, réseaux et capital social. Le cas des diplômés de l'enseignement supérieur au Sénégal », in LEIMDORFER F., MARIE A. (eds.), *L'Afrique des citoyens. Sociétés civiles en chantier*, Abidjan. Dakar, Paris, Karthala, p. 219-292.
- BCEAO, BOAD, UEMOA (2002), *Banque régionale de solidarité. Étude de faisabilité du groupe de la Banque régionale de solidarité. Situation consolidée*. Table ronde des partenaires au projet, Dakar, 11 février 2002. Dakar, janvier, 115 p.
- BUCKLEY Graeme (1997), « Microfinance in Africa. Is it either the Problem or the Solution ? », *World Development*, 25 (7), juillet, p. 1081-1093.
- DIOP Momar-Coumba, DIOUF Mamadou, DIAW Aminata (2000), « Le baobab a été déraciné. L'alternance au Sénégal », *Politique africaine*, n° 78, p. 157-179.
- DOLIGEZ François (2002), « Dix ans d'études de l'impact de la microfinance : synthèse de quelques observations de terrain », in SERVET Jean-Michel, GUÉRIN Isabelle (eds) (2002), *Exclusion et liens financiers. Rapport du Centre Walras 2002*, préface d'Élisabeth Guigou. Paris, Economica, p. 88-112.
- GENTIL Dominique (2001), « Les logiques de la microfinance », *Séminaire « Mondialisation et coopération internationale »*. Forum de Delphes, Delphes, octobre, 17 p.
- GENTIL Dominique (2002), « Au bord du gouffre » in SERVET, GUÉRIN (eds), *op. cit.*, p. 40-48.
- GESCIVIA-Groupe d'études sur la société civile dans les villes africaines (éd.) (1998), *Individualisations citadines et développement d'une société civile : Abidjan*, Dakar. Rapport de recherche pour le compte du ministère délégué à la Coopération et à la Francophonie. Paris, Université de Paris I, IEDES, GESCIVIA (Groupe d'études sur la société civile dans les villes africaines), 283 p.

- GIBBONS David S., MEEHAN Jennifer W. (2002), *Financing Microfinance for Poverty Reduction*. Document préparatoire pour le sommet mondial de la microfinance, New York, novembre 2002, 35 p. [www. microcreditsummit.org/papers].
- GUÉRIN Isabelle (2000), « Pratiques monétaires et financières des femmes en situation de précarité. Entre autonomie et dépendance ». Thèse de doctorat en sciences économiques. Lyon, Université Lumière Lyon 2, École doctorale de sciences humaines et sociales. 627 p.
- HEYDE Gerda, ABDELKADER Isselmou (2001), *Projet de réduction de la pauvreté*. Nouakchott, Commissariat aux droits de l'homme, à la lutte contre la pauvreté et à l'insertion, décembre, 62 p.
- HOLLIS Aidan, SWEETMAN Arthur (1998), « Microcredit : What can we learn from the past ? », *World Development*, 26 (10), oct., p. 1875-1891.
- IRAM (2001), *Viabilité et impacts de la microfinance. Bilan & perspectives*. Compte rendu des Journées d'études IRAM, 7-8 septembre 2001. Paris, IRAM, 20 p.
- KABEER Naila (2001), « Conflicts over Credit : Re-Evaluating the Empowerment Potential of Loans to Women in Rural Bangladesh », *World Development*, vol. 29, n° 1, p. 63-84.
- KIMMERLE Heinz (1998), « The Concept of Time as a Key-notion for New Ideas about Development », in DIAGNE (S.B.), KIMMERLE (H.) (eds), *Temps et développement dans la pensée de l'Afrique subsaharienne*, Amsterdam, Rodopi, p. 15-30 [Studien zur interkulturellen Philosophie 8].
- LEIMDORFER François, MARIE Alain (eds.), (2003), *L'Afrique des citoyens. Sociétés civiles en chantier, Abidjan. Dakar*. Paris, Karthala, 402 p.
- LELART Michel (1996), « La nouvelle loi sur les mutuelles d'épargne et de crédit dans les pays de l'UEMOA (Loi PARMEC) ». Orléans, institut orléanais de finance, faculté de droit, d'économie et de gestion, 22 p. [Document de recherche, 17-96/10/EI].
- MBODJI Mamadou (2002), « Le Sénégal entre ruptures et mutations. Citoyennetés en construction », in DIOP (M.C.), *Le Sénégal contemporain*. Paris, Karthala, p. 575-600.
- MARIE Alain et al. (1997), *L'Afrique des individus*. Paris, Karthala, 438 p.
- MISSION POUR LA RÉGLEMENTATION ET LE DÉVELOPPEMENT DE LA MICROFINANCE, BCEAO (2001), *Évolution de systèmes financiers décentralisés dans les pays de l'UMOA*. Dakar, s.d., 14 p.
- MIZRUCHI Mark S., STEARNS Linda Brewster (1994), « Money, Banking, and Financial Markets » in SMELSER N.J., SWEDBERG R., *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton/New York, Princeton University Press/Russell Sage Foundation, p. 313-341.
- MOSLEY Paul, HULME David (1998), « Microenterprise Finance : Is there a Conflict between Growth and Poverty Alleviation ? », *World Development*, 26 (5), may, p. 783-790.
- MURDOCH Jonathan (2000), « The Microfinance Schism », *World Development*, vol. 28 (4), p. 617-629.

- PA-SMEC (Programme d'appui aux structures mutualistes ou coopératives et de crédit), BCEAO, (2000a), *Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés. 1998. Sénégal*. Dakar, BIT, Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (Mission pour la réglementation et le développement de la microfinance), 41 p. + Annexes.
- PA-SMEC (Programme d'appui aux structures mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit), BCEAO (2000b), *Banque de données sur les systèmes financiers décentralisés. 1998. UMOA*. Dakar, BIT, Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (Mission pour la réglementation et le développement de la microfinance), 76 p.
- SAUVIAT Catherine (1998), « Services informationnels, nouvelle division du travail et mondialisation sélective », *Revue de l'IRES*, n° 27, printemps-été, p. 23-48.
- SERVET Jean-Michel (2002), *Mondialisation, développement et microfinance*. Conférence probatoire. Genève, IUED, mai, 8 p.
- SERVET Jean-Michel, GUÉRIN, Isabelle (eds) (2002), *Exclusion et liens financiers. Rapport du Centre Walras 2002*, préface d'Élisabeth Guigou. Paris, Economica, p. 88-112.
- SIMMEL Georg (1991), *Philosophie des Geldes*, Frankfurt/Main, Suhrkamp, 787 p. [1^e édition 1900].
- STEP (Stratégies et techniques contre l'exclusion sociale et la pauvreté), BIT (2001), *Micro-assurance santé en Afrique. Guide en gestion administrative et financière des mutuelles de santé*. Dakar, BIT, 228 p.
- WEBER Max (1995), « Wirtschaft und Gesellschaft » in *Schriften zur Soziologie*. Stuttgart, Reclam, p. 79-312. [1^e édition 1914].

FIN DE PARTIE SOLIDAIRE : CHARITÉ ET FINANCE

Gérard ALTHABE

Depuis deux ou trois décennies, la tendance à extraire la solidarité du mode de collectivisation dont l'État est l'agent et le garant s'est de plus en plus affirmée. Alors que cette collectivisation s'était instaurée à travers le refoulement des solidarités élaborées dans des univers sociaux produits par le développement des relations personnelles, la solidarité est aujourd'hui replacée dans un modèle dans lequel les individus prennent en charge la totalité de leur existence en tant qu'agents d'une économie capitaliste, et ce jusqu'à payer leurs propres obsèques et leur pierre tombale. La solidarité est ainsi dissoute dans la logique marchande : elle est un exemple de l'expansion endogène du capitalisme fondée sur l'invention permanente de marchandises comme les services, le tourisme et les loisirs, la sécurité — devenue de nos jours un marché particulièrement juteux —, l'enjeu des débats actuels sur les biotechnologies, etc.

Ceux qui sont dans l'incapacité de se prendre en charge eux-mêmes en tant qu'agents d'une économie capitaliste et marchande sont enfermés dans la relation caritative, avec le débat récurrent sur la limite qui est produite par l'évaluation de cette incapacité ; l'exemple de la réduction des aides sociales aux USA montre que cette limite peut être repoussée très loin. Avec le caritatif, la solidarité est également coupée de la collectivisation étatique.

Cette dialectique entre une logique marchande — qui transforme la solidarité étatique en domaine du marché — et le caritatif — qui devient le mode de mise en œuvre de la solidarité envers ceux qui sont exclus du domaine précédent — témoigne de l'impossibilité pour l'économie

capitaliste de prendre réellement en charge la solidarité : la solidarité ne peut relever de l'incertitude constitutive de l'investissement capitaliste et les victimes des fonds de pension qui se retrouvent sans retraite en font l'amère expérience. Le déplacement vers un autre terrain est donc obligatoire et la collectivisation étatique est un déplacement de ce type qui répond sans l'effacer à cette contradiction centrale. Sa mise en question n'efface nullement la contradiction, d'où les errances actuelles dans l'élaboration des dispositifs : la localisation du caritatif dans les Églises ; l'action sociale dans les paroisses chrétiennes ou les mosquées, la multiplication des associations et les « restos du cœur » qui se présentent comme la vérité du moment.

Il faut replacer cette recomposition de la solidarité dans son contexte ¹. Nous assistons à l'épilogue d'une période historique dans laquelle le capitalisme était pris dans une société qui s'était produite dans une dualité entre lui et une altérité qui lui était à la fois nécessaire et contradictoire. Deux modèles d'altérité peuvent être relevés : tout d'abord, celui dans lequel le capitalisme s'est développé dans la consubstantielle articulation avec le politique structuré dans et par l'État et, ensuite, celui dans lequel ce même capitalisme a été introduit par la conquête militaire et s'est imposé du dehors à des sociétés locales relevant d'une logique et d'une historicité qui lui étaient étrangères.

La « globalisation » désigne un processus dans lequel le fonctionnement même du capitalisme s'affirme comme producteur de la société et du social ; celle-ci est de moins en moins le produit d'une dualité et l'altérité y est lentement résorbée. L'émergence d'une domination diffuse enveloppe et pénètre l'existence de chacun jusque dans son intimité ; elle n'a pas de centre de pouvoir clairement identifiable contre lequel pourraient s'édifier la résistance et la subversion.

Dans les efforts d'extraction de la solidarité du champ d'intervention de l'État intervient la décomposition d'un mode de légitimation de l'État qui lui permettait d'agir sur la composition même de la société nationale : la redistribution, qui permet de maintenir les écarts de richesse dans des limites le plus souvent évaluées selon les nécessités de l'ordre public. Par ailleurs, dans les sociétés démocratisées, cette même redistribution est le terrain du conflit politique tel qu'il est traduit dans les instances représentatives : il est objet de délibération et de dénouement dans des

1. Mes analyses sont largement inspirées, parfois jusqu'au simple commentaire, de celles développées par Bernard Hours dans son dernier ouvrage *Domination, dépendances, globalisation. Tracés d'anthropologie politique*, Paris, L'Harmattan, 2002.

compromis conjoncturels. La décomposition de cette légitimation, partant de l'État comme agent participant à la production d'une société nationale, a pour conséquence de faire du territoire de celle-ci un champ dans lequel la production du social par le fonctionnement mondial du capitalisme tend à être mise en œuvre sans obstacle. Ainsi l'espace national est-il devenu, par certains côtés, une composante du territoire planétaire produit par le capitalisme. L'État, dans le modèle en train d'être mis en place, n'intervient plus dans la production de la société : il se contente d'en assurer la perpétuité, du dehors pourrait-on dire, à travers l'exercice de la violence (police et justice, armée) et l'organisation de la charité.

Quand on examine le paysage social tel qu'il est dessiné dans l'espace national, les effets de la mise en œuvre de l'hégémonie du capitalisme sont spectaculaires ; dans une première approximation, l'accroissement de l'écart entre les riches et les pauvres recouvre une multiplicité d'univers sociaux et symboliques, de modes de vie qui se placent le long d'une échelle hiérarchique partagée (ceux qui sont au plus bas n'élaborent pas d'alternative, mais aspirent à améliorer leur position). Le lien entre cette pluralité de mondes sociaux est à rechercher dans un mode de consommation engendré dans le développement capitaliste et désormais partagé par tous.

Le processus qui est à la base de cette recomposition sociale réside dans un mode d'individualisation tel qu'il est créé par le rapport marchand et dans l'émergence d'une scène publique fragile sur laquelle interviennent des collectifs éphémères créés autour d'un intérêt conjoncturel.

La construction de la séparation est le cœur du fonctionnement d'une telle société ; ainsi la ségrégation spatiale — tendue vers le regroupement des semblables et l'exclusion des différents — se renforce et se cristallise dans les agglomérations urbaines au fur et à mesure que la logique du marché immobilier et foncier se déploie librement ; l'État (dont la municipalité), abandonnant peu à peu ses pratiques d'intervention, on en trouve une forme spectaculaire dans les quartiers fermés qui sont en train de disloquer la ville en tant qu'espace dans lequel coexistent les différences.

Dans un paysage social ainsi recomposé, la domination s'exerce à travers l'articulation de deux dimensions : d'une part, une production symbolique torrentielle (où, grâce aux moyens techniques de communication, la télévision pour le moment joue un rôle décisif) à travers laquelle on produit et reproduit un dedans (un champ social et symbolique partagé) en construisant un dehors où ceux qui occupent le bas de l'échelle deviennent des étrangers dangereux (la mise en scène de

la violence et de l'ethnicité) et sont constitués en autant de peuplades qui se pressent aux portes de notre monde et contre lesquelles il est impérieux de se défendre ; d'autre part la justice, avec les lois qui classent et excluent (la figure du réfugié par exemple), et la police qui deviennent les instruments principaux de l'intervention de l'État.

On peut suivre les transformations de l'État : il maintient le paysage social tel que le fonctionnement capitaliste le produit et il a entériné son impuissance à agir dans sa composition. Ainsi ces dernières années, en France, l'abandon, dans la pratique, de la perspective de l'intégration des migrants, l'abandon de l'espoir de réintégrer les pauvres dans le bateau de la croissance, l'abandon des tentatives d'éradiquer la violence sociale est frappant. L'État se contente désormais de gérer, de maintenir à des niveaux acceptables l'ethnicité, la pauvreté et la violence. Dans ce rôle, l'État est nécessaire, il reste le garant de l'existence d'un espace national modelé socialement par le capitalisme international.

Les processus présentés sont décelables au niveau mondial, et ce dans la mesure où l'espace social national étant produit par des mécanismes capitalistes internationaux est de plus en plus une composante de l'ensemble planétaire. La même impuissance que celle à laquelle l'État national a été réduit se retrouve dans l'action des organismes internationaux : ils accompagnent ce que produit le capitalisme, ils en atténuent parfois les effets ; la pauvreté est gérée, ses conséquences extrêmes sont parfois édulcorées, mais en aucune manière sa disparition n'est sérieusement envisagée : on est définitivement sorti de la perspective du développement. La notion de « gouvernance », élaborée dans les officines de production intellectuelle des organismes internationaux, est la traduction emblématique de cette impuissance ; le camp de réfugiés, mise en scène archétypale du caritatif, l'intervention des ONG qui sont les agents de ces organismes (de par leur financement) illustrent exemplairement l'effacement de l'État.

Arrêtons-nous quelque peu aux territoires et aux populations dans lesquels, dans le cadre de la domination coloniale, le capitalisme a été imposé et maintenu par la violence militaire et qui sont devenus dans les années soixante des États indépendants.

La colonisation, instaurée à la suite de la conquête militaire, était fondée sur une domination maintenue par un appareil administrativo-militaire. Cette domination, conservatrice des sociétés locales, se reproduisait à travers des mécanismes de captation de processus internes à ces univers ; le capitalisme — sous la forme de l'exploitation et de l'échange marchand — qui s'y développait, y trouvait la condition de son existence ; en aucune manière il ne structurait d'une manière dominante la

production de la société, il était réinvesti dans des logiques et des historicités qui lui étaient étrangères.

Dans les années soixante, la décolonisation se traduit par l'émergence d'États nationaux ; elle vise à sortir de la situation antérieure et l'État national est censé dissoudre la dualité, l'altérité constitutive de la domination coloniale. Or c'est l'inverse qui se produit : l'État est investi et recomposé par des processus issus du pouvoir élaboré dans les sociétés locales ; cet État bifrons doit assurer le maintien d'une pluralité de sociétés locales dans un espace national et il ne pourra le faire que par le despotisme et la gestion toujours recommencée des divisions ethniques et religieuses ; quand il ne peut plus assurer ce rôle précaire, les guerres internes éclatent (dans certaines régions elles deviennent endémiques et perdent leur enjeu qui est la prise du pouvoir politique).

Actuellement, ces États en haillons — ils sont parfois réduits à n'être que des références symboliques — sont mis hors jeu par l'intervention des ONG qui sont directement au contact de la population. En dehors de l'État — ignoré ou neutralisé par la corruption —, les firmes multinationales s'installent de même sur les territoires d'où elles peuvent exploiter quelques produits intéressant le marché mondial ; elles s'y implantent en dehors de l'État, de ses lois et de ses agents. C'est là que s'exercent, spectaculairement à l'échelle mondiale, le caritatif et la police : les ONG et les interventions des armées occidentales bloquent parfois le développement de certaines guerres internes. Ainsi de vastes espaces de la planète sont-ils constitués en un dehors nécessaire par rapport auquel le dedans du système peut se reproduire.

Quelle que soit la situation considérée, les analyses doivent s'extraire clairement de la perspective de l'altérité, éviter d'interpréter — comme le font beaucoup d'anthropologues — les phénomènes qui adviennent dans le présent comme des résistances socioculturelles (donc la promesse d'une alternative) dans une continuité historique que l'on espère restaurer. En fait, l'altérité a été décomposée à la fois dans le développement du capitalisme et dans le communisme — ceci est une autre histoire qu'il faudrait prendre en compte. Nous devons accepter que ce que nous observons — dont les modes de dépendance relevant du patronage, le clientélisme... — doit d'abord être considéré comme produit par le processus hégémonique à travers lequel le capitalisme est devenu la matrice de la société. C'est ensuite seulement que nous pourrions prendre en compte les modalités locales de la recomposition sociale qui est ainsi introduite et rompt avec une histoire particulière et qui redéfinit dans un autre registre certains éléments issus de l'univers local comme la famille pour en revenir à la solidarité.

DEUXIÈME PARTIE

LES INVENTIONS DE LA COMPÉTENCE

LES TROIS LOGIQUES DES QUALIFICATIONS *

Alain MOUNIER

LA QUESTION DES QUALIFICATIONS

En quoi consistent les qualifications ? Cette question vient d'une série d'interrogations issues des analyses et des politiques touchant à l'emploi et à l'éducation. Les conditions contemporaines de la croissance économique exigent-elles des qualifications plus élevées ou moins élevées ? Est-ce que, globalement, la population connaît une diminution ou une croissance des qualifications ? Avons-nous besoin de qualifications plus générales ou plus spécifiques ? Est-ce que les politiques globales de formation professionnelle doivent compenser les échecs du marché dans l'appariement de l'offre et de la demande de qualifications, ou faut-il renforcer les mécanismes de marché ? Ces questions ont conduit à des réponses contradictoires. Les dilemmes précédents n'étant pas résolus, les politiques de l'emploi et de l'éducation doivent faire face à leurs responsabilités et prendre des décisions sans disposer de bases fiables. De fait, la question des qualifications s'est manifestée comme le résultat de politiques inspirées par trois corps de positions théoriques.

La première position vient d'une vision holiste de l'évolution sociale et économique actuelle. L'amélioration des qualifications, est-il dit, favorise la croissance économique et le revenu par tête. Une meilleure

* Traduit de l'anglais par Bernard Fourcade et l'auteur, 2002. Titre original : « The Three Logics of Skills ». ACIRRT, Working Papers n° 66, 2001, Sydney.

éducation et des qualifications plus élevées seraient les nouvelles conditions de la croissance économique dans une économie hautement technologique, globalisée et compétitive. Derrière cette affirmation reposent deux hypothèses. La première est que la productivité du travail, et donc le revenu par tête et la croissance économique, s'accroissent avec le niveau des qualifications parce que les qualifications sont un facteur limitant pour les progrès technologiques. Cette hypothèse a été largement forgée sur la base des théories néo-classiques et de la croissance endogène (Solow, Romer, Lucas). La seconde est que, plus qu'auparavant, les avantages comparatifs ou compétitifs des nations dans une économie globalisée dépendent du niveau d'éducation, des connaissances et des qualifications de la population. Cette hypothèse a été largement établie sur la base de la théorie des proportions de facteurs dans les relations économiques internationales (Hockcher-Ohlin, Samuelson, Porter, Reich, Wood).

La deuxième position vient de la vision microéconomique des changements actuels. Les performances des entreprises, est-il prétendu, dépendent de leur technologie et de leur organisation, et par conséquent des qualifications de leur force de travail. Cette affirmation repose sur l'hypothèse que la compétitivité et les performances des entreprises s'accroissent en fonction de leur capacité d'innovation et ceci à son tour est fonction du niveau des qualifications de leur main-d'œuvre. Les théories schumpétériennes et néo-schumpétériennes soutiennent principalement cette position.

La troisième position provient d'une vision individualiste de la formation des revenus. Des personnes mieux éduquées peuvent, dans le long terme, obtenir des revenus personnels plus élevés et réduire leur risque d'être au chômage. Cette affirmation est basée sur l'affirmation que les revenus du travail sont liés à la productivité du travail, et que la productivité du travail est liée à l'éducation et au niveau des qualifications. La théorie néo-classique de la distribution des revenus et les théories du capital humain (Becker, Schultz) fournissent les bases de cette affirmation.

Ces trois positions se renforcent mutuellement. Les individus, recherchant de meilleurs revenus, sont conduits à investir dans leur propre éducation. En retour, ils fournissent plus de travail qualifié aux entreprises. Par conséquent, celles-ci peuvent améliorer leurs performances, et la croissance économique globale est dynamisée. Ce cycle s'achève par la croissance des revenus individuels. Un tel cercle vertueux a été traduit par la notion de société de la connaissance, notion

reprise à leur compte par les politiques ¹. Des politiques d'éducation plus globales et plus audacieuses sont conçues dans le but de favoriser cette société de la connaissance et sont considérées comme des leviers clés de l'efficacité économique et de l'équité sociale.

Nous ne discuterons pas directement ici ces trois positions dessinées à grands traits, pas plus que les autres théories telles que la thèse influente de Finegold et Soskice sur l'existence au Royaume-Uni d'un équilibre « basses qualifications/faible qualité du travail » (Finegold et Soskice, 1988), ni leur développement et leurs critiques (Keep et Mayhew, 1999). Nous mettrons plutôt l'accent sur la question de la définition des qualifications. Cette définition est cruciale pour évaluer l'évolution et la transformation des qualifications et leur impact sur la performance économique, et notamment la transformation du travail et de la productivité du travail. C'est une tentative majeure qu'il faut entreprendre avant tout diagnostic des prétendues tendances à la croissance ou au déclin, et avant toute vérification d'une corrélation supposée entre croissance des qualifications et trajectoires de productivité du travail. Comment définir, mesurer et comparer les qualifications à travers le temps et l'espace, si leurs contours et leur contenu ne sont pas correctement définis et si leur nature change au cours du temps ? Tout scientifique sait parfaitement bien la nécessité de disposer de définitions claires et relativement stables des concepts pour la mesure et l'analyse. Quelle sorte d'approche des qualifications adopter, pour une entreprise ou un gouvernement, si on ne dispose pas d'outils analytiques fiables pour expliquer en quoi consistent les qualifications, comment on les mesure et comment elles évoluent ? Comment peut-on être certain que les politiques de formation professionnelle améliorent les qualifications, si nous ne sommes pas capables de comprendre la nature des qualifications et leurs modes d'acquisition ?

Nous croyons que la plupart des dilemmes actuels concernant l'éducation et les politiques de formation professionnelle viennent d'une définition très vague des qualifications. La plupart du temps, les tentatives pour définir les qualifications adoptent une position « substantialiste ». Pour les mesurer et les comparer, évaluer leur évolution, ou estimer leur offre et leur demande sur un marché, on a objectivé les qualifications. Cela repose sur le postulat que les qualifications indiqueraient les capacités individuelles objectives et générales à accomplir une tâche donnée, et que de telles capacités devraient comprendre les connaissances et le savoir-faire, acquis par l'éducation et la pratique. Elles

1. Voir par exemple : commission de l'UE 1994, 1995, DTI 1998.

comprendraient aussi les qualités individuelles innées, intellectuelles, relationnelles, émotionnelles et physiques. Pourtant, les qualifications sont définies de différentes manières selon l'acteur social qui s'exprime. Cependant, dans la position substantialiste, elles apparaissent comme des qualités trop personnelles ou trop subjectives pour être objectivées et être ainsi prises en compte. Le problème est qu'essayer d'objectiver le subjectif, c'est passer à côté de l'essentiel. Dans l'approche substantialiste, les qualifications sont dépourvues de leurs composantes personnelles et sociales, et ne peuvent être en conséquence comprises, ni définies. Un meilleur point de départ est de supposer, comme Naville (1965) le suggérait il y a plus de trente ans, que les qualifications sont des relations sociales, et principalement des relations de travail, et en tant que telles socialement construites et définies. Dès lors, le changement des relations sociales et des relations de travail peut donner aux qualifications différents contenus. Deux sphères sociales principales sont impliquées dans cette définition, celle du travail et celle de l'éducation. Notre objectif ici est d'examiner comment la littérature française du travail et de l'éducation définit explicitement ou implicitement un concept de qualification et aborde la question des qualifications.

En France, pour des raisons historiques, les mondes de l'éducation et du travail sont deux sphères séparées de la réalité sociale. Il en est de même dans la littérature française. Deux courants déconnectés d'écrits, sinon de pensée, abordent respectivement la question du travail et la question de l'éducation. En dépit de cette dualité, nous essayerons dans ce court essai de nous attaquer à ce problème des liens entre ces deux questions. Il n'y a pas de doute qu'elles sont bien reliées entre elles, même si c'est de manière indirecte et compliquée. Dans notre esprit, une tentative pour relier les deux contributions peut donner plus de clarté sur comment le changement dans les relations de travail dans les sociétés contemporaines entraîne une nouvelle définition des qualifications, et de nouveaux rôles pour l'éducation et la formation. Les nouveaux discours, dans les champs scientifiques et politiques, concernant l'arrivée d'une société de la connaissance ne peuvent être décodés, lorsqu'ils affirment que ce type de société répond à une nécessité historique, technologique ou autre. Nous prétendons plutôt que ces discours reflètent des relations sociales nouvelles qui émergent de changements radicaux dans les structures sociales et les valeurs, et qu'ils font partie de la tentative, sur le point d'être achevée, de légitimation d'une nouvelle distribution du pouvoir. Le vrai défi de l'analyse scientifique est de rechercher comment les interactions sociales et politiques transforment les conditions contemporaines de la croissance économique, et de reconnaître que les

changements actuels, en particulier dans les domaines du travail et de l'éducation, ne constituent pas une nécessité historique. Résultant de coopérations et de luttes sociales, politiques et économiques, le résultat de ces interactions ne peut être ni prévu ni prédit et peut différer d'une société à l'autre. Dans les deux domaines, les positions normatives et les recommandations politiques devraient toujours reconnaître que le travail et l'éducation sont au cœur des relations sociales, découlent de l'histoire, et sont scellés dans les institutions et les normes sociales. L'analyse avancée ici s'inspire principalement, mais pas exclusivement, du courant de la pensée française basé sur ces prémisses. Bien que relevant d'une histoire spécifique, mais non isolée, la littérature française donne des aperçus sur les relations étroites entre les qualifications et le travail et sur leurs transformations récentes, aperçus qui peuvent être utilisés dans d'autres contextes.

Les juristes, rencontrant des difficultés à concilier le droit du travail avec de solides principes politiques fondateurs, nous ont aidés à comprendre les caractéristiques majeures du modèle salarial plus en profondeur que les approches économiques et sociologiques conventionnelles ne l'ont fait. Ils ont souligné l'importance de sa dualité. Ils ont aussi suggéré l'idée que la mobilité de la force de travail est une question clé à étudier pour expliquer les transformations actuelles des relations de travail et les transformations corrélatives des qualifications. La première partie de ce texte examine leur contribution.

Historiquement, une forme initiale du modèle salarial a été conçue de telle façon qu'elle puisse diriger la force de travail vers les nouvelles activités industrielles. Cette forme initiale n'a pas réellement réussi à fixer les travailleurs réticents dans les formes du travail dépendant comme la deuxième partie ci-dessous le montrera. Ici, nous soutiendrons que les « États-providence », les marchés internes et l'organisation du travail ont forgé une nouvelle forme plus « évoluée » du modèle salarial qui a beaucoup mieux atteint cet objectif.

La troisième partie aborde la question difficile des relations qui existent entre les qualifications et la productivité du travail. Elle met l'accent sur le fait que la productivité du travail est largement déterminée par l'intensité du travail, accordant aux travailleurs une latitude d'action, une « petite liberté », qui influence les résultats d'une technologie donnée.

La quatrième partie essaie d'expliquer pourquoi, sur la base de cette petite liberté, le rejet par les travailleurs de l'organisation tayloriste du travail a conduit à une baisse de l'amélioration de la productivité des

travailleurs de la fin des années soixante aux années quatre-vingt-dix ². La réticence des travailleurs à fournir leur force de travail et leur obstruction à l'allocation du travail ne pouvaient être combattus que par la mise en place d'une nouvelle technologie, des aménagements institutionnels et des méthodes de gestion du travail nouvelles. Ces changements ont été conçus pour remobiliser les travailleurs dans le procès de travail, afin qu'ils fournissent leur force de travail de la manière souhaitée par les employeurs. Les qualifications devaient être redéfinies, et les politiques éducatives réformées pour faciliter ces transformations économiques et sociales.

L'argument de l'autonomie de l'éducation par rapport aux déterminants économiques est exposé dans la cinquième partie. Il implique qu'une composante essentielle des qualifications — l'éducation — est définie selon des procédures hors marché. Cette indépendance vis-à-vis des régulations économiques apparaît comme une condition nécessaire, mais non suffisante, pour que l'éducation devienne un facteur majeur de la croissance et des transformations sociales.

Observer comment la mobilité du travail et les formes de travail liées ont été traitées dans les différentes périodes par les forces économiques, sociales et politiques jette une lumière nouvelle sur la compréhension de ce dont sont faites les qualifications. La dernière partie essaie de résumer les résultats et quelques-unes de leurs implications pour les politiques de formation et d'éducation professionnelle.

LA DUALITÉ DU MODÈLE SALARIAL

1. Quelques fondements historiques des valeurs sociales concernant l'éducation et le travail

La révolution française a établi des valeurs politiques nationales clés et des principes qui ont investi tous les aspects de la vie sociale et exercé une marque indélébile sur la société française, et, à travers l'histoire moderne, sur le travail et l'éducation. Des tensions permanentes entre deux visions, individualiste et holiste, de la société moderne découlent de deux assertions profondes et contradictoires héritées de la révolution française.

2. Ceci a été étayé par de nombreuses investigations, en France par « l'école de la régulation » en particulier. L'observation d'un changement du « régime de productivité » est d'une importance primordiale parce que ce changement est lié à la transformation des relations de travail durant cette période (Mounier, 2001).

Selon la vision individualiste, prédominante en France, une société démocratique en tant que totalité procède de l'individu. La société est le résultat d'un libre contrat entre un groupe de personnes qui ont décidé de vivre ensemble. De plus, seul un individu rationnel, à condition qu'il soit libre et sensible à la justice sociale et à la solidarité, peut étayer une société rationnelle. Cette philosophie politique influente en Europe était en opposition avec la vision romantique allemande, qui soutenait la relation opposée entre l'individu et la société. Un individu n'a pas le choix de la société où il vit, parce qu'il ne naît pas sans histoire, sans parents, sans langage. Il vient au monde au sein d'une communauté préexistante et en hérite sa langue, ses gestes, ses coutumes et ses valeurs. Une forte opposition entre les fondements rationalistes et romantiques de la pensée politique et sociale, et comme tel de l'ordre social, a nourri d'interminables et durs débats (Finkelkraut, 1987).

La seconde affirmation de la pensée politique française est un corollaire de la première. L'État, à condition qu'il procède de l'individu à travers un régime politique démocratique, est la seule institution capable d'exprimer et de protéger la rationalité de l'individu. En conséquence, la principale tâche de l'État consiste à construire le cadre légal et organisationnel permettant à l'individu d'exercer sa rationalité, c'est-à-dire sa liberté, son sens de la justice et de la solidarité. Depuis la révolution française, « liberté, égalité et solidarité » ont été les trois principes républicains intangibles, incorporés dans chaque aspect de la vie sociale et individuelle. Dans cette vision, l'intervention de l'État ne peut être exclue, parce que c'est le seul pouvoir capable de défendre les faibles contre les puissants³. En réalité, les tensions possibles entre ces trois principes ont été écartées en subordonnant la liberté pour tous à l'égalité et la solidarité. Les inévitables contradictions entre la vision individualiste de la société et la nécessité socialement reconnue d'un État fort et centralisé sont atténuées par cette subordination.

Au cours de l'histoire française moderne, les tentatives politiques d'appliquer ces principes aux deux mondes du travail et de l'éducation ont soulevé un grand nombre de questions. Ces questions sont venues principalement d'une difficulté permanente pour réconcilier ces trois principes politiques — en tant que normes de référence coercitives — avec les résultats involontaires et inattendus de la reproduction sociale. Dans de telles tentatives, les conflits, les compromis, et l'interaction des

3. Le révolutionnaire français Lacordaire avait l'habitude de dire qu'« entre le faible et le puissant, c'est la liberté qui opprime et l'État qui libère ».

forces endogènes et exogènes, ont forgé des traits nationaux spécifiques du travail et de l'éducation, ainsi que de leurs institutions et organisations.

2. Le travail dépendant et la nature du contrat de travail

Dans le droit français, le contrat de travail est postulé comme une simple transaction commerciale entre deux personnes égales. L'intérêt des juristes pour définir de façon plus approfondie le contrat de travail vient de la difficulté à concilier cette vision légale avec la mise en œuvre des principes républicains de liberté, égalité et solidarité.

Les juristes se sont attachés à examiner de façon approfondie le pivot des relations de travail qui est le contrat de travail salarié (Lyon-Caen, 1992 ; Supiot, 1994 ; Aubin et Bouveresse, 1995 ; Supiot, 1998). Ils ont aussi étudié les moyens de renforcer l'application du droit du travail aux situations de travail particulières (sous-traitance, externalisation), au travail indépendant et au statut des cadres et managers (Vacarie *et alii*, 1996). Ce faisant, ils ont largement contribué à compléter les approches économistes et sociologiques, et conduit à une meilleure compréhension de la nature du travail dépendant, dont la forme dominante aujourd'hui est celle du travail salarié. Avec ces perspectives à l'esprit, les juristes ont trouvé commode de distinguer deux composantes majeures du contrat de travail.

D'abord, on trouve la dimension « patrimoniale » du contrat de travail. En signant un contrat de travail, le travailleur met à la disposition de l'employeur le seul bien vendable qu'il possède, c'est-à-dire sa force de travail, en fait son cerveau, ses muscles, son corps. C'est ce que le travailleur possède en propre et peut de ce fait aliéner. Dans une perspective juridique, la force de travail est une chose, un bien, et peut se comparer à une marchandise échangeable sur un marché. En conséquence, elle est sujette au droit de la propriété. La force de travail est achetée et vendue sur un marché, échangée contre de la monnaie, comme cela se produit pour les transactions générales de biens ordinaires. Ce processus d'objectivation de la force de travail est une condition nécessaire à la création d'un marché du travail, parce qu'il sépare la force de travail de la personne du travailleur. Pour obtenir une force de travail abstraite, susceptible de mesure, de calcul et d'échange contre de la monnaie, il est nécessaire d'oublier, même de cacher, son origine personnelle et subjective. Cette métamorphose du travailleur concret en force de travail abstraite est en partie obtenue par les règles de propriété pour les biens. Les règles de la propriété transforment en un bien anonyme le travail accompli, bien qui « appartient » à celui qui effectue

ce travail dans ce sens qu'il porte la marque des caractéristiques personnelles du travailleur telles que la qualification, le savoir-faire, la personnalité, et les attitudes. Ce bien, comme tous les biens possédés, peut passer de main en main, c'est-à-dire de son propriétaire de « première main », le travailleur, au propriétaire de « seconde main », l'employeur. Il y a une nécessité légale de séparation entre la force de travail que l'employeur achète, et la personne qui la procure, parce que les principes légaux établissent qu'une personne ne peut être aliénée sur un marché ou par aucun autre moyen. Cette séparation crée la fiction que le travail est indépendant de la personne du travailleur, et qu'il peut être mesuré, payé et échangé indépendamment de la personne d'origine et de sa singularité. Néanmoins, cela demeure une fiction, précisément parce que dans la transaction, la personne du travailleur ne peut disparaître comme par magie. Karl Polanyi (1957) et Hannah Arendt (1998) devraient être relus sur cet aspect. En réalité, la personne réelle du travailleur est par nature impliquée dans le contrat de travail.

Pour notre propos, nous devons souligner que seule l'analyse économique standard explique cette dimension fictive du travail, parce qu'elle s'accorde à son cadre conceptuel général. Non seulement le travail est un bien échangeable comme un autre, mais les qualifications reçoivent le même traitement conceptuel. Les qualifications se rapportent aux capacités et savoir-faire des travailleurs, dans l'exercice de leur force de travail sur la matière en vue de sa transformation. Elles sont relatives au maniement des techniques liées à des opérations, des outils, et des intrants particuliers. Dans la perspective de la dimension patrimoniale du contrat de travail, les qualifications ne peuvent être que techniques.

La seconde composante du contrat de travail va bien au-delà de sa dimension patrimoniale : il s'agit de sa dimension individuelle et personnelle. À cet égard, le contrat de travail est soumis au droit des personnes. Dans le droit français, une relation contractuelle est l'expression de la rencontre de la libre volonté de deux personnes égales. Dans la relation salariale, cette égalité est une fiction. Le contrat de travail lie deux personnes, l'employé et l'employeur, mais dans une relation inégale. La raison de cette inégalité est inhérente au contrat de travail. L'objet de ce contrat est de mettre à la disposition de l'employeur la force de travail de l'employé. Cependant, le contrat de travail ne peut, par avance (d'emblée), stipuler les conditions précises dans lesquelles la force de travail sera fournie et utilisée. Cela dépend des conditions concrètes et très variées des procès de travail ; cela dépend aussi du comportement de l'employé. Pour ces raisons, le contrat de travail ne peut en réalité spécifier les conditions réelles de son exécution. En ce sens, le contrat de

travail ne peut être par nature qu'incomplet (au sens de la théorie des contrats). Dès lors, l'exécution de la clause principale du contrat de travail — permettre à l'employeur l'usage de la force de travail qu'il achète — ne peut avoir lieu que si la personne de l'employé est subordonnée à la personne de l'employeur et accepte la loi et l'ordre de ce dernier. Cette subordination est mise en pratique dans l'organisation hiérarchique du lieu de travail. Alors qu'elle est une dimension essentielle de la relation salariale, l'analyse économique n'y accorde que peu d'attention, et pour cette raison ne peut comprendre de quoi les qualifications sont faites.

Cette dimension est cruciale pour notre propos, parce qu'elle permet d'analyser les qualifications comme un dispositif contradictoire de l'organisation hiérarchique des entreprises. À cet égard, les qualifications sont composées des capacités personnelles d'agir dans une hiérarchie donnée, de commander et d'obéir, d'agir et de collaborer pour résoudre problèmes et conflits, et de s'adapter à l'environnement social dans l'entreprise. En d'autres termes, ce sont les qualités personnelles des travailleurs qui jouent et comptent dans les relations interpersonnelles nouées et requises par la division du travail ⁴.

4. Nous pouvons maintenant définir plus précisément quelques termes utiles pour l'analyse. La force de travail signifie la quantité et la qualité de travail qu'une personne singulière, un groupe de personnes ou une population entière peut fournir. Elle doit être distinguée de la personne du travailleur qui les fournit. Les transactions de travail sont effectivement la vente et l'achat de force de travail, et les prix du travail sont les prix de la force de travail. Un problème fondamental et controversé des sociétés salariales est que le prix de la force de travail n'est rien d'autre que le revenu du travailleur qui la fournit. Parce que l'économie du travail standard, en utilisant le mot abstrait et général de « travail », ne distingue pas les deux dimensions du contrat de travail, elle rend acceptable ce qui ne l'est absolument pas, à savoir que le revenu des travailleurs devrait tendre vers zéro si le prix du travail tend lui-même vers zéro. Le même problème surgit avec l'expression standard d'« allocation du travail ». Selon l'usage, la force de travail est synonyme de population active, ou de population en âge de travailler, c'est-à-dire du nombre de travailleurs potentiels. L'âge de travail est une norme sociale, la plupart du temps déterminée par la loi, si bien que la force de travail est déterminée à la fois par les structures démographiques et les normes sociales. La force de travail est le nombre de travailleurs employés, c'est-à-dire la part de la population active qui fournit effectivement sa force de travail (pour simplifier, nous dirons que la totalité de la force de travail est employée, parce qu'il n'y a pas de différence conceptuelle entre employés et chômeurs). La personne du salarié sera désignée par les termes de travailleur ou travailleurs, quelles que soient sa position et sa fonction dans le procès de travail. De plus, de notre point de vue, « l'allocation de la main-d'œuvre » ou « l'allocation du travail » ont le même sens de distribution des travailleurs entre les différents emplois. Ces deux termes doivent donc être distingués de celui d'« allocation de la force de travail, en vertu de la dualité de la relation de travail. Cette distinction entre distribution des travailleurs et distribution de la force de travail dans les emplois conduit à la question économique et sociale cruciale de la mobilité de la personne du travailleur

Cependant la dimension personnelle du contrat de travail vient contredire dans les faits les principes légaux, selon lesquels une personne ne peut aliéner sa liberté en échange de protection ou d'argent. Pourtant, c'est exactement ce que fait le contrat de travail. Pour les juristes, cette contradiction entre les relations de travail et l'esprit général de la loi ne peut être résolue dans le modèle salarial. Elle peut seulement être atténuée, et parfois compensée, par des mesures de protection de la personne du travailleur des effets de l'exécution du contrat de travail. Historiquement, protéger la personne du travailleur des conséquences inacceptables de la relation de travail salarié a été une façon de réconcilier la contrainte du marché du travail avec les principes légaux. La protection légale, qui résulte des conflits sociaux comme des initiatives de l'État, a consisté à contenir les effets du contrat de travail dans les limites du lieu de travail, empêchant d'éventuels débordements sur la totalité de la vie du travailleur. D'un côté, la protection légale a empêché que la durée du travail et de la vie de travail devienne excessive, et a tempéré l'épuisement ou l'atteinte physique des travailleurs sur le lieu de travail. Cependant lorsque ces risques ne pouvaient être évités, ils ont dû être compensés. D'un autre côté, la protection légale a mis le travailleur à l'abri des risques économiques inhérents à la relation de travail et particulièrement à ceux liés à sa suspension ou à sa rupture, tels la maladie, le chômage ou la retraite. À cet égard, le droit du travail a aidé les travailleurs à recouvrer collectivement ces degrés de liberté qu'ils avaient perdus individuellement. Dans le même mouvement, il a introduit des éléments de statut dans la relation contractuelle de travail, qui a dû inclure les droits sociaux des salariés. En intégrant dans le droit du travail un ensemble de droits et d'obligations pour les deux parties impliquées dans le contrat de travail, les relations de travail sont devenues plus indépendantes de la libre volonté des parties. Grâce à de telles dispositions légales, la liberté et le pouvoir des employeurs ont été fortement défiés et limités sur le lieu de travail et même sur le marché du travail. En particulier, deux principes légaux du droit du travail expriment clairement l'intention du législateur de protéger les employés du pouvoir des employeurs. L'un est un principe de hiérarchie des sources du droit du travail et l'autre est un principe de non contradiction entre elles. La décision unilatérale de l'employeur dans l'entreprise, le contrat de travail individuel, les accords de travail au niveau de l'entreprise (dans cet ordre) sont subordonnés aux accords collectifs, au droit jurisprudentiel, au code

(allocation de la main-d'œuvre) impliquée par l'allocation de leur force de travail et sa mobilisation dans le procès de travail.

du travail, et à la loi générale (dans cet ordre). Le contrat de travail n'est désormais rien de plus qu'un instrument de déclenchement de l'application de dispositions légales qui le dépassent. Petit à petit, les employeurs ont perdu la liberté d'utiliser à leur gré la force de travail qu'ils achetaient (et les travailleurs qu'ils embauchaient) en raison de la domination des éléments de statut dans les relations contractuelles. Comme nous le verrons plus loin, ceci a eu un impact négatif sur les coûts de travail et les profits. Renverser cette tendance, en supprimant les éléments statutaires du contrat de travail, a été la tentative majeure des employeurs, et des partis politiques néo-libéraux, au cours des vingt dernières années.

LA MOBILISATION DE LA FORCE DE TRAVAIL PAR L'IMMOBILISATION DES TRAVAILLEURS : LE RÔLE DES QUALIFICATIONS

3. Le travail dépendant et la fuite de la main-d'œuvre

Historiquement, les employeurs ont toujours rencontré des difficultés à mobiliser la main-d'œuvre sous forme de travail payé, parce que cette mobilisation impliquait la subordination du travailleur lui-même. Un ouvrage récent de Moulrier Boutang (1998) a découvert les racines historiques d'une telle difficulté. Dans une recherche originale et générale des formes et des déterminants des migrations de travail internationales, l'auteur montre que le travail salarié n'a été qu'une forme transitoire du travail dépendant dans l'histoire des sociétés capitalistes. Il observe que depuis le XVI^e siècle jusqu'à la moitié du XIX^e siècle, le travail semi-dépendant (*Putting out system*, *Verlag*, tâcheronnat, etc.), l'esclavage, le travail sous contrat et le « second servage » ont coexisté, en Europe et dans ses colonies, avec le travail salarié, et ont fait entrer et mis au travail la majeure partie de la main-d'œuvre nécessaire aux secteurs capitalistes⁵. Ces formes de travail coercitives ont été nécessaires pour mobiliser la main-d'œuvre, parce les travailleurs potentiels ont toujours essayé d'échapper aux formes de travail dépendant. Pour contourner cette habitude incivile, tous les moyens ont été utilisés pour enfermer les travailleurs dans le procès de travail. La stabilité de la force de travail a pu être obtenue d'abord par une contrainte politique coûteuse, qui

5. Cette observation propose une plus large interprétation des premières phases du développement capitaliste en Europe que l'approche de Mendel de la proto-industrialisation (« l'industrialisation avant l'industrialisation »).

empruntait au système féodal défunt les formes de l'esclavage, du servage et du travail sous contrat, et les remettait en vigueur dans les colonies comme dans les pays de l'Est européen aux XVII^e et XVIII^e siècles. Pourtant, ces formes de travail dépendant ont dû être abandonnées car les coûts de transaction de la contrainte politique nécessaire à leur mise en œuvre devenant trop élevés commençaient à en dépasser les avantages, jusqu'à devenir insupportables pour les employeurs et les États. Une voie plus économique lui fut préférée, celle du « modèle du salariat libre » qui de fait substituait à la contrainte politique la contrainte économique de la survie. Par rapport aux autres formes de travail dépendant, la nouveauté et le caractère historiquement exceptionnel du salariat libre sont de comporter le droit du salarié à rompre le contrat de travail. Ce droit a été cependant davantage conquis qu'accordé⁶. En France en particulier, il est devenu, pour des raisons politiques, irrévocable et inaliénable en droit. Il est un attribut majeur de la citoyenneté, parce qu'il instaure une liberté individuelle essentielle : celle de choisir son travail et son employeur. Moulier Boutang observe, et c'est de là que vient son argumentation, que dans les pays européens, contrairement aux pays de peuplement (États-Unis, Australie, etc.), les travailleurs migrants ont été, et sont encore, dans une situation de quasi-travail forcé, parce qu'aucun attribut de la citoyenneté, dont celui de rompre le contrat de travail, ne leur est accordé. Leur situation étant attachée à un emploi particulier, ils n'ont pas le droit de choisir emplois et employeurs, c'est-à-dire, au moins pour un temps déterminé à l'avance, le droit de rompre le contrat de travail. En substituant en fin de compte le travail libre au travail non libre, le nouveau droit de rompre le contrat de travail a effectivement réintroduit l'instabilité inhérente des travailleurs. Depuis le XIX^e siècle, le problème a été d'atténuer les effets négatifs de ce droit du citoyen sur la disponibilité de la main-d'œuvre. Dans le modèle salarial, les migrations ont été une part, mais seulement une part, de sa solution⁷.

6. Dans l'histoire française, ce droit est garanti par la constitution nationale et la déclaration des droits de l'homme, et vient de l'intention de la Révolution d'abolir les corporations et l'esclavage dans les colonies. En 1791, la loi Le Chapelier abolit les corporations et les jurandes au nom de la liberté du travail. Cependant, en déclarant illégales les associations, elle rendait également illégaux les syndicats et les grèves. L'esclavage fut déclaré illégal après la Révolution, rétabli par la suite, et finalement effectivement aboli après 1852 (loi proposée par Schoelcher).

7. Il n'est pas souvent souligné que la France a été une terre de forte immigration depuis le XIX^e siècle. Au début de l'industrialisation française, l'Angleterre a procuré aux manufactures françaises la plupart des ingénieurs et des travailleurs qualifiés. Avec quelques fluctuations au cours du temps, les travailleurs migrants représentaient en permanence 15 % du total de la main-d'œuvre (Marchand et Thélot, 1997).

Historiquement, l'instauration de mesures sociales et de marchés internes du travail a constitué deux moyens cruciaux de fixation, voire d'enfermement, de la force de travail libre dans le procès de travail. Cependant, comme Moulrier Boutang le souligne, la « version libre » du travail dépendant qu'est le rapport salarial, demeure une forme historique instable et de ce fait révoable du travail dépendant. Bien que jusqu'à maintenant les forces sociales et le droit ont réussi à imposer le travail libre aux employeurs, ils n'ont pas extirpé la préférence des entrepreneurs pour le travail non libre. Du coup, le modèle salarial a toujours été un statut de travail fragile, dont l'existence reste conditionnée par l'équilibre des forces sociales⁸.

4. Prolétarianisation⁹ active et bien-être

Les premières mesures sociales de la fin du XVII^e siècle ont eu pour but d'enrôler les chômeurs, les pauvres et les vagabonds dans les rangs du salariat. La réticence ou la résistance à s'engager dans un contrat de travail était traitée comme un crime, et une claire distinction était faite entre ceux qui ne voulaient ou ne pouvaient travailler. Les dispositions nationales de protection sociale, sous la forme d'assistance, ne s'appliquaient qu'à ceux qui ne pouvaient s'intégrer dans la force de travail (Foucault, 1961 ; Foucault, 1975 ; Castel, 1995 ; Giddens, 1994).

L'organisation tayloriste du travail peut être interprétée dans ce cadre comme une méthode destinée à réduire les coûts économiques de la mobilité du travail. Une séparation entre travailleurs de conception et travailleurs d'exécution a permis la déqualification des emplois (Freyssenet, 1974 ; Coriat, 1982 ; Coriat, 1989). La raison de cette forme d'organisation du travail était de faciliter l'embauche de nouveaux entrants, issus de la campagne ou de pays étrangers, pour recruter massivement des travailleurs non qualifiés et faire face à un taux élevé de *turn-over*. Néanmoins, cette méthode n'éliminait pas le problème de la mobilité du travail elle-même. Elle n'a pas complètement réussi parce qu'elle agissait seulement sur l'usage de la force de travail dans le procès de travail, et non sur l'instabilité des travailleurs. Les formes paternalistes de gestion, copiées sur les formes domestiques des relations sociales (Boltansky, et Thévenot, 1987), ont été une première réponse au

8. De nombreux auteurs pensent que les flux de capitaux internationaux contemporains sont attirés par les pays en développement où les normes internationales de travail, et particulièrement le statut et les clauses du travail libre, ne sont pas appliquées (Deyo, 1989 ; Brass, 1999). On a bien affaire à un retour en arrière.

9. Le terme est emprunté à Claus Offe (1984).

problème. La loyauté des employés et la confiance que les employeurs pouvaient leur accorder étaient achetées en échange de quelques avantages en nature (parce que les engagements en monnaie étaient rarement remplis), tels que logement, assurance santé, activités hors travail, et même régimes de pension. Mais ces méthodes de gestion étaient coûteuses et ne pouvaient produire les résultats attendus.

Le fordisme a été une entreprise plus large, plus systématique et réussie d'immobilisation des travailleurs dans le procès de travail, parce qu'il a compris que pour obtenir la force de travail attendue du travailleur, c'est la personne même du travailleur qui devait être prise dans les filets du travail salarié. Le fordisme a combattu l'instabilité congénitale de la personne du travailleur, avec une large gamme de dispositions dans les entreprises (l'organisation d'un marché interne du travail) et hors de l'entreprise (accords interentreprises de non compétition sur le marché du travail, bénéfice de la protection sociale attaché à la position salariale¹⁰). Ces dispositions ont rendu le travail dépendant de plus en plus attractif, au point d'en faire un modèle, un rêve à réaliser, ou au moins une position enviée chez beaucoup de travailleurs indépendants (le fameux *pull effect* ou effet d'attraction des analyses des migrations internes). Dans la « société salariée » — un autre nom pour la société fordiste avancée —, les emplois salariés, et les avantages sociaux qui leur sont attachés, ont été considérés comme la meilleure façon de sécuriser les revenus tout au long de la vie, un modèle pour tous les travailleurs, et donc une situation à atteindre (Aglietta, Brender, 1984).

5. Fixer les travailleurs.

Marchés internes et classification des emplois

Le processus social de définition des qualifications doit être compris dans ce cadre comme un moyen trouvé par les grandes entreprises pour organiser rationnellement les marchés internes du travail destinés à fixer les travailleurs. Ce processus repose sur la création et l'usage d'une classification des emplois. Cet outil particulier a la propriété de conduire à la maîtrise des coûts du travail, parce qu'il permet le calcul de la masse salariale, utilisé dans les négociations collectives, sur la base du salaire

10. Les marchés internes du travail ont accru les salaires réels, grâce à l'ancienneté et à la promotion à l'intérieur de la hiérarchie des entreprises. Les dispositions sociales servaient à améliorer les conditions de travail en termes de temps de travail et de périodes de repos, régularité et sécurisation du revenu quand le travailleur était incapable de fournir sa force de travail pour des raisons de cycles des affaires, maladie, accident, grossesse, chômage, formation, ou retraite.

minimum et de l'échelle complète des salaires. La masse salariale est calculée sur la base de la force de travail attendue des effectifs au travail. La classification des emplois a encore la propriété de fixer les travailleurs grâce à la promotion interne et aux rétributions (selon les emplois, l'ancienneté, les motivations et le mérite), et de ce fait d'améliorer la productivité du travail selon un mécanisme de salaire d'efficience.

La classification des emplois, dénommée Parodi, a été utilisée après la Seconde Guerre mondiale dans le système français de planification pour répondre aux besoins des entreprises en qualifications, qualifications qui devaient être produites par le système éducatif, pour permettre l'appariement. C'était en réalité un processus de négociations, présidé par le gouvernement (l'agence de planification), entre les organisations d'employeurs, les syndicats et les représentants du système éducatif. La classification Parodi a été utilisée comme référence dans l'élaboration, au sein des négociations collectives, de la classification des emplois dans l'industrie. Dans chaque branche industrielle, des accords collectifs sur la classification des emplois devaient être renouvelés tous les cinq ans. Selon le droit, les clauses des accords s'imposaient à chaque entreprise d'une branche particulière. Les entrepreneurs pouvaient en réalité satisfaire leurs besoins de qualifications en formant les travailleurs sur le tas, plus qu'en s'adressant à ce système public vague de planification des qualifications. Exprimant leur forte séparation, et même leur hostilité, avec le système éducatif, les employeurs ont en permanence soutenu que les écoles étaient inutiles pour la préparation des qualifications des travailleurs. Leur position invariable en matière d'éducation était une manière de se trouver en meilleure situation dans ces processus de négociations, au niveau national ou de branche.

En réalité, les débats ont toujours été centrés sur un compromis à trouver entre la position des syndicats, qui était de définir les qualifications comme les capacités techniques considérées comme des attributs de la personne du travailleur, acquises en formation formelle et au travail, et celle des employeurs, qui était de définir la qualification comme les capacités techniques requises pour occuper un emploi.

Pour les employés, les capacités techniques sont définies comme un savoir théorique professionnel acquis à l'école. Par exemple, ceci peut inclure : comment travailler sur un tour, une fraiseuse, une réaction chimique, un ordinateur, comment tenir des comptes, organiser une campagne commerciale, lever des fonds, etc. Les capacités techniques sont davantage définies comme des savoir-faire améliorés dans les mêmes domaines que ceux acquis au travail par l'apprentissage sur le tas. Du point de vue des employés, les capacités techniques se réfèrent aux

qualités individuelles et collectives de la force de travail acquises à travers leur histoire personnelle et leur trajectoire. Dès lors, des études et une expérience de travail plus longues devraient impliquer de plus hautes qualifications et devraient se répercuter dans la classification et les salaires.

La visée de la définition des qualifications par les employeurs dans la perspective de l'emploi est triple.

La première est d'éviter la mobilité des travailleurs. En déterminant l'ensemble des tâches qui doivent être accomplies dans un emploi particulier, et en l'étiquetant comme qualification technique, les employeurs peuvent toujours prétendre qu'un emploi spécifique impose une qualification spécifique. Dès lors, ils peuvent, et c'est ce qu'ils font effectivement, prétendre que les qualifications techniques ne sont pas « transférables », ce qui serait le cas si les qualifications étaient définies dans la perspective des travailleurs. Également, comme l'éducation est le principal producteur des qualifications génériques, il est évident que concéder une reconnaissance trop large des qualifications acquises à l'école aurait des effets négatifs sur la stabilité de la main-d'œuvre. La position des employeurs — à savoir que les qualifications sont spécifiques aux emplois et en conséquence ne peuvent être acquises que dans l'emploi — a pour but d'entraver ou même d'interdire la mobilité de la main-d'œuvre.

La deuxième visée de la position des employeurs est de garder un contrôle étroit sur la masse salariale. En définissant les qualifications comme spécifiques aux emplois, les employeurs ne sont pas obligés, quand ils classent les travailleurs nouvellement embauchés ou promus dans l'échelle de classification, de prendre en compte en totalité l'expérience de travail antérieure du travailleur. Ils peuvent ainsi sous-classer les travailleurs. Cette pratique ne serait pas possible si les qualifications étaient considérées comme transférables, comme le souhaitent les travailleurs à l'égard des qualifications techniques personnelles. Pour les mêmes raisons, ce que nous pouvons maintenant mieux comprendre, les employeurs ne peuvent que soutenir que les qualifications utiles et utilisées sont celles requises par et acquises dans l'emploi, tandis que les qualifications techniques acquises à l'école sont sans utilité dans l'atelier. Comme le niveau général d'éducation des travailleurs s'élève indépendamment des besoins du système productif (ce que nous démontrerons dans la section 5 ci-dessous), les salaires devraient suivre une croissance parallèle. Pour éviter une telle évolution qu'ils ne pourraient contrôler, les employeurs sont conduits à refuser le diplôme comme critère de qualification des travailleurs (ou tout au moins

à ne lui accorder qu'une importance secondaire ¹¹), et de ce fait à sous-évaluer les qualifications dans les opérations de classement de leur main-d'œuvre sur la grille de la classification des emplois.

La troisième visée de la définition des qualifications des employeurs est de protéger leur autonomie de décision concernant le processus de substitution capital/travail en conservant leur liberté de déqualifier la main-d'œuvre. Les innovations techniques, incorporées dans les machines et le processus de production, opèrent en réalité un transfert du travail complexe des travailleurs qualifiés vers les machines. Elles ont généralement débouché sur la baisse du ratio travail qualifié/travail non qualifié et transformé la classe ouvrière en une masse homogène de « travailleurs spécialisés », précisément une masse de travailleurs sans qualification reconnue. Historiquement, le changement technique a toujours eu pour but de réduire la capacité de négociation des travailleurs qualifiés, dont la force provenait au même moment de la position clé qu'ils occupaient dans le procès de travail, et de leur action syndicale collective (Dockès, Rosier, 1983 ; Dockès, Rosier, 1988). Définir les qualifications dans la perspective des travailleurs aurait rendu ces innovations « déqualifiantes » bien plus difficiles, ou même impossibles à réaliser.

Il est alors compréhensible que les employeurs ne puissent accepter les revendications des syndicats. Cette opposition sur la définition des qualifications est au cœur de la relation salariale. D'un côté, la définition de la qualification a un impact sur la substitution du capital au travail, et en conséquence sur l'amélioration de la productivité du travail. D'un autre côté, la définition de la qualification a un impact sur l'évolution de la masse salariale. En effet, si les capacités techniques personnelles des travailleurs devaient être reconnues dans les bulletins de salaires, le contrôle par les employeurs de la masse salariale ne serait pas possible. Parce qu'elles déterminent ces deux impacts, la définition des qualifications, et sa traduction dans la classification des occupations, représentent un formidable enjeu de la relation salariale. Cet enjeu est la maîtrise du coût salarial, qui est le ratio de la masse salariale à la productivité du travail, et par là de la répartition de la valeur ajoutée entre salaires et profits.

En réalité, le processus de négociation visant l'adoption de la classification des emplois s'est toujours arrêté à mi-chemin entre ces deux

11. Certains ont soutenu que le secteur public, où les diplômes sont un important critère de recrutement, avait dans une certaine mesure influencé le secteur privé dans ce sens. Nous examinerons cette question dans le paragraphe 14 ci-dessous.

positions opposées. Ainsi, les qualifications ont toujours été définies comme une combinaison variable de capacités techniques dans la perspective de l'emploi et de capacités techniques dans la perspective du travailleur. La plupart du temps, et surtout dans les grandes entreprises, un compromis a été adopté, grâce aux marchés internes du travail. Comme la classification range la gamme des emplois de la plus basse qualification à la plus élevée, les promotions internes vers le haut de l'échelle des emplois permettent une meilleure adéquation progressive entre qualifications requises par l'emploi et qualifications détenues par le travailleur (le « principe de Peter » est basé sur cette observation). Si on considère la distinction des juristes entre dimensions patrimoniale et personnelle du contrat de travail, on peut voir qu'une réelle, quoique partielle, reconnaissance des qualifications personnelles des travailleurs par les employeurs repose sur un processus subjectif d'évaluation et de promotion contrôlé par la hiérarchie de l'entreprise. Ce n'est pas un simple processus objectif comme le revendiquent les travailleurs et les syndicats. Cette dernière observation est d'une importance primordiale si l'on veut comprendre le débat actuel sur les compétences, comme on le verra plus loin dans la section 4.

En dépit de l'action de la hiérarchie de l'entreprise pour définir *de facto* les qualifications techniques par l'intermédiaire du marché interne, la liberté des entrepreneurs pour définir les qualifications a été complètement limitée par les deux principes du droit du travail — celui de la hiérarchie et celui de non contradiction — et par la protection sociale conçus pour contrôler les effets du contrat de travail sur le travailleur. Examinons maintenant quels effets les marchés internes du travail et la protection sociale, tous deux conçus pour fixer les travailleurs et mobiliser leur force de travail, ont eu à long terme sur la productivité du travail.

TRAVAILLEURS IMMOBILES, QUALIFICATIONS ET PRODUCTIVITÉ

6. Fondements théoriques de l'amélioration de la productivité du travail

L'analyse actuelle de la relation entre qualifications et croissance économique tient pour acquise l'analyse schumpétérienne du développement dans lequel la croissance économique est accélérée par la « propension à l'innovation » des entrepreneurs capitalistes. Cette

propension encourage les changements scientifiques et techniques associés, qui requièrent de nouvelles qualifications et qui favorisent à leur tour les améliorations de productivité globale et du travail, c'est-à-dire un accroissement du revenu national par tête. Leur développement inégal au cours du temps provoque des phases d'expansion et de dépression, dont le déroulement et la succession ont été théorisés dans la théorie des cycles longs. Le courant néo-évolutionniste, basé sur les hypothèses de Schumpeter, considère que, dans l'histoire des économies avancées, les changements techniques sont déterminés par un « paradigme technologique », qui impose des ensembles cohérents d'innovations dans les produits et les processus. Un changement du paradigme technologique peut se manifester durant les phases dépressives des cycles longs, et alimenter la phase suivante de croissance économique. Les grappes d'innovations et les nouveaux secteurs économiques s'organisent pour la plupart autour des changements dans les sources d'énergie dominantes : le charbon avec la révolution industrielle, l'électricité à la fin du XIX^e siècle, le pétrole après la grande dépression, la diversité des sources (les précédentes, plus le nucléaire, le biologique, le cinétique, etc.) à la fin du XX^e siècle.

Une importante branche de cette théorie de la croissance, complètement négligée aujourd'hui par l'analyse économique, est que les changements techniques (les grappes d'innovations) détruisent les activités existantes et donnent naissance à de nouvelles activités économiques par un « processus de destruction et création ». Aujourd'hui ce qu'on appelle « nouvelle économie » se réfère fondamentalement aux seuls secteurs nouveaux des activités humaines, au motif qu'ils sont la seule source de la croissance économique, ce qui est loin d'être le cas¹². La théorie de la croissance endogène repose sur la même axiomatique et

12. Si nous suivons la thèse de Wood et Lipietz d'une tendance à la division verticale du travail entre des pays à hautes qualifications/hauts salaires et des pays à basses qualifications/bas salaires, les premiers exportent des biens de haute technologie (principalement des biens capitalistiques et des services) aux seconds, et les seconds exportent des biens de basse technologie aux premiers (principalement des biens de consommation et des matières premières) (Lipietz, 1985 ; Wood, 1992). Les pays développés peuvent se spécialiser dans les secteurs à forte croissance parce que leurs besoins en biens produits par les secteurs à faible croissance sont satisfaits par les autres économies. Bien que les analyses larges de ce type soient toujours fragiles, dans de telles circonstances la soi-disant nouvelle économie serait essentiellement un réarrangement de la division internationale du travail, saisissant l'opportunité de l'apparition de nouveaux secteurs. Grâce à la globalisation, c'est-à-dire par l'intermédiaire des flux de capitaux et des produits au niveau mondial, les pays dominants devraient être capables de transférer ailleurs leur « ancienne économie », et de n'allouer leurs forces productives qu'aux secteurs les plus productifs. Évidemment, un tel modèle ne peut être universel.

relie les innovations techniques à l'accumulation du savoir et des qualifications.

Il y a une grande part de vrai dans ces différents courants de la théorie économique, mais une part qui est loin d'épuiser la réalité. Ces courants sont utilisés comme base de l'affirmation qu'une nouvelle source primordiale de la croissance économique est la qualité du travail, opposée à sa quantité qui aurait joué un rôle clé dans les modèles de croissance précédents. Cette formulation a pour but d'expliquer le niveau accru d'éducation observé dans les économies hautement dynamiques, et de justifier le chômage par une substitution accélérée de travail qualifié au travail non qualifié (une tendance appréhendée par les niveaux moyens d'éducation et par leur distribution inégale entre les personnes employées et celles au chômage). Cette affirmation, quand on l'examine attentivement¹³, apparaît très superficielle. Dans le passé, la qualité du travail était aussi importante qu'aujourd'hui. Et aujourd'hui, la quantité de travail importe dans la même mesure qu'auparavant. De fait, les sources d'augmentation de la productivité du travail sont triples. La première est le changement technique, la seconde est constituée de l'effet de composition du système productif, la troisième est l'intensité de la force de travail. La plupart du temps, l'analyse économique néglige cette troisième source, bien qu'elle soit de première importance comme facteur de la productivité du travail.

7. Qualifications, changements techniques et productivité du travail

Selon l'analyse économique néo-évolutionniste, il y a un lien nécessaire et positif entre le changement technique, la productivité du travail et les qualifications. Le changement technique ne peut se produire sans changement et élévation des qualifications techniques comme condition des innovations productives. Les innovations productives sont adoptées par les entreprises si, et seulement si, elles élargissent les marchés (nouveaux produits) et/ou réduisent les coûts de production (nouveaux équipements et nouveaux processus). Ces deux types d'innovations réduisent les coûts du travail grâce à la hausse de sa productivité. C'est le processus dynamique de substitution du capital au travail (opposé au processus statique de l'analyse néo-classique). Cette analyse suppose ainsi que les innovations économisent surtout du travail

13. Cet examen approfondi sera fait dans la section 5.

et requièrent une élévation des qualifications, ex ante (pour les concevoir) et/ou ex post (pour les réaliser).

Il est peu douteux qu'un lien existe entre innovations techniques et productivité du travail, bien que beaucoup moins automatique et nécessaire qu'il n'est généralement affirmé. Néanmoins, il n'est pas évident qu'il y ait un lien entre changements techniques et qualifications plus élevées, au moins pour la majorité de la force de travail. D'un côté, il est facile d'établir qu'une nouvelle machine ou un nouveau processus productif entraîne un changement dans la nature des qualifications techniques. Comme les qualifications sont acquises par un processus d'apprentissage sur le tas, les changements d'équipement et de méthodes productives requièrent que les travailleurs adaptent leurs qualifications au nouvel environnement technique. Un travailleur sur un tour conventionnel doit apprendre à se servir d'un tour automatique. Un employé utilisant une machine à écrire doit apprendre à se servir d'un ordinateur et du traitement de texte. Un travailleur qui contrôle manuellement (avec ses yeux et oreilles) l'épaisseur de la tôle sur un laminoir doit apprendre à lire un écran d'ordinateur qui fait la même opération. Que ces opérateurs aient des qualifications plus élevées après le changement de technologie qu'avant ne peut être logiquement déterminé. Si le niveau des qualifications est évalué en référence au temps mis pour apprendre, il est probable que ces nouvelles techniques requièrent un temps plus court d'apprentissage. Si l'évaluation se fait par un différentiel de salaires, il est probable qu'un écart initial en faveur des nouvelles qualifications sera rattrapé rapidement. Notre opinion, qui sera clarifiée et vérifiée plus loin, est, qu'en langage ordinaire, qui influence souvent les concepts scientifiques, les qualifications sont dites plus élevées quand elles entraînent une plus longue durée d'études, quelle que soit la durée de l'apprentissage sur le tas. Donc, quand les entreprises remplacent l'apprentissage sur le tas par l'éducation externe, les qualifications sont considérées comme plus élevées.

Néanmoins, des qualifications plus élevées, évaluées d'une manière ou d'une autre, peuvent être requises pour la conception des nouvelles machines et leur production, allant des ingénieurs mécaniciens et électriciens aux concepteurs sur ordinateur. La plupart du temps, une nouvelle technologie est achetée aux producteurs de biens d'équipement, de sorte que les solutions techniques ne sont qu'un réaménagement des savoirs et expériences techniques antérieurs. Les dépenses de R & D sont destinées à mettre au point de nouveaux produits plus souvent que de nouveaux procédés. C'est le cas, par exemple, des firmes pharmaceutiques et de l'industrie des logiciels. La réduction des coûts de

production est recherchée par l'élargissement des parts de marché plus que par la transformation des procédés de production. Des qualifications techniques plus élevées — requises pour maîtriser les nouvelles technologies dans l'industrie et les services — affectent réellement une très petite proportion, lentement croissante, de la force de travail¹⁴. En France de 1982 à 1990, le nombre de professions intellectuelles et de dirigeants d'entreprise s'est accru trois fois plus vite que le nombre des autres salariés (travailleurs de l'industrie et des services). C'est un chiffre impressionnant, même si ces professions ne représentent que 18 % de la population active en 1990. Leur croissance est due à la tertiarisation de l'économie et à la naissance de la nouvelle économie, et rien n'indique que ce mouvement influence positivement la productivité du travail, comme nous le verrons dans le paragraphe 8.

Une conclusion provisoire peut être tirée à ce stade. Le changement des techniques entraîne probablement un processus d'obsolescence et de régénération des qualifications. Cependant, jusqu'à maintenant, rien ne nous permet d'affirmer que les nouvelles qualifications sont plus élevées que les anciennes. Au cours de l'hégémonie tayloriste des techniques, par exemple, les changements techniques ont induit une tendance globale à la déqualification pour la majorité d'une population plus éduquée. Pourquoi cela changerait-il dans l'ère post-tayloriste/fordiste ? Cette question sera abordée dans la section 4. D'un autre côté, la question est de savoir si les travailleurs ayant ces nouvelles qualifications sont plus productifs que ceux qui détiennent les anciennes. Il est communément admis que la réponse est oui. Cependant, il n'y a rien qui soutienne une telle hypothèse. Au contraire, les courbes de croissance de la productivité du travail, en Europe et aux USA, ont été plus faibles après 1990 que durant la croissance rapide et stable des trois décennies suivant la Seconde Guerre mondiale (IRES, 1999). La productivité des nouvelles qualifications ne peut être isolée des phénomènes globaux. C'est pourquoi la question de savoir si les nouvelles qualifications améliorent la productivité du travail ou pas est par elle-même vide de sens.

8. La restructuration économique et les effets de composition

Une source fort bien connue de productivité est l'effet de la composition du système productif. Le principe est mathématique : si davantage de travail est alloué à des secteurs plus productifs, la

14. Même Robert Reich admet que « les utilisateurs de la logique formelle » sont une faible part de la force de travail. Les statistiques US du travail suggèrent qu'ils peuvent être inférieurs à 7 % (Keep et Mayew, 1999).

productivité moyenne du travail augmente statistiquement. Ce fut une explication d'une tendance autonome à l'augmentation de la productivité globale, donnée par Denison dans sa tentative d'expliquer le « facteur résiduel de la croissance économique ». En longue période, les besoins en main-d'œuvre des nouveaux secteurs en expansion ne peuvent être satisfaits que par la provenance de travailleurs d'autres secteurs. La productivité globale du travail tend à croître ou à décroître si la productivité du travail est respectivement plus élevée ou moins élevée dans les nouveaux secteurs que dans les anciens. L'apparition de nouveaux secteurs productifs est liée à un transfert de la demande globale des anciens secteurs vers les nouveaux, entraînant un changement des productivités sectorielles dans la même direction (voir note de bas de page 15). Comme les salaires au niveau national ne se différencient pas beaucoup, grâce à la régulation des revenus, les anciens secteurs font moins de profits que les nouveaux. Pendant ce temps, les travailleurs sont réticents à changer de secteur pour beaucoup de bonnes raisons. Au début d'un processus de restructuration économique globale, disons dans les années soixante-dix, dans bien des pays industrialisés, les travailleurs pouvaient résister à la mobilité requise pour réallouer leur force de travail des secteurs en déclin vers les industries en croissance. Les employeurs des anciens secteurs devaient retrouver leur pouvoir pour licencier la force de travail pendant que les employeurs des nouveaux secteurs devaient l'attirer en la payant plus que la norme sociale. La flexibilité du travail était supposée aider à rétablir un processus automatique de marché de réallocation sectorielle de la main-d'œuvre. Ce processus entraîne une hausse des inégalités de revenus, entre les anciens et les nouveaux secteurs et entre les anciennes professions et les nouvelles, mais le marché est censé réduire progressivement ces inégalités une fois les restructurations sectorielles achevées. Comme la productivité détermine le « contenu en emploi de la demande » (c'est-à-dire l'inverse de la productivité moyenne du travail), les anciens secteurs doivent s'engager dans des licenciements massifs pour restaurer leurs performances, alors qu'une plus haute productivité dans les nouveaux secteurs leur évite d'avoir à embaucher les nouveaux chômeurs. C'est exactement ce qui est arrivé dans la plupart des pays européens de 1970 à 1990. Les licenciements, et l'investissement dans les pays où la demande s'accroissait rapidement, ont apporté une solution au taux de profit déclinant dans les anciens secteurs. La mobilité forcée des travailleurs — d'un secteur à l'autre, de l'activité au chômage, de l'inactivité vers l'activité — devait être permise pour réallouer la force de travail selon les

besoins des secteurs. Ce fut une raison majeure pour laquelle la flexibilité a été encouragée en Europe (Boyer, 1987).

En France, l'État providence a tenté de conserver une politique de plein emploi en subventionnant les secteurs en déclin (textile, acier), en réglementant fortement les licenciements, en obligeant les employeurs à trouver des emplois aux travailleurs licenciés, en autorisant les départs à la retraite anticipés, et en finançant la formation destinée à aider les transferts des chômeurs vers de nouveaux emplois. Cette politique a pris la forme de « plans sociaux », en réalité des programmes de licenciements¹⁵. Maintenir une politique de plein emploi dans de telles circonstances pèse très lourd sur le budget de l'État. Une telle politique a été partiellement abandonnée en raison de ses maigres résultats, de ses effets inflationnistes, et de la pression politique de la classe moyenne qui supportait le poids accru de l'augmentation des prélèvements, ainsi que de la forte pression des organisations patronales. La politique de plein emploi a été abandonnée en 1983 et une « politique de modération salariale » a été adoptée depuis et jusqu'à aujourd'hui (IRES, 1999 ; Husson, 2001).

En théorie, le développement inégal des industries, la restructuration des entreprises (sous-traitance, externalisation, concentration et mise en réseau) et les changements techniques (processus informatisés) devraient entraîner un mouvement vigoureux de réallocation du travail. Cependant, l'examen de l'origine des recrutements annuels dans les entreprises de 1973 à 1993 dans l'ensemble de l'économie montre une évolution paradoxale, où la réalité contredit la tendance attendue. Le nombre absolu de nouvelles entrées dans l'emploi a décliné de 3,9 millions en 1973 à 2,97 millions en 1993. Par rapport à la population active totale, les nouvelles entrées représentaient 17 % en 1974 et 14 % en 1993. La création de nouveaux emplois a chuté, tandis que le chômage augmentait. Dès lors, les changements directs d'un emploi à un autre, en proportion du total des nouvelles entrées, ont baissé de 55 % en 1973 à environ 46 % en 1988, et à 42 % en 1993. Ainsi, contrairement à ce que l'on attendait,

15. En France, les employeurs ont l'obligation légale d'établir, de rendre public et de négocier un « plan social ». Quand une entreprise adopte un plan social, elle cherche à réduire sa main-d'œuvre. Un plan social stipule les mesures prises par l'employeur pour réembaucher les travailleurs licenciés sur les autres sites de la même entreprise ou dans des entreprises voisines, pour organiser les programmes de formation, et appeler à la retraite anticipée. Le reste, classé dans la catégorie chômage, est appelé « licenciements secs », c'est le nombre de personnes licenciées sans autre choix que le chômage ou l'inactivité. Entre 1975 et 1983, un plan social devait être approuvé par le gouvernement avant d'être mis en exécution. Aujourd'hui, la seule obligation de l'employeur est d'informer le comité d'entreprise et l'administration publique de son contenu.

la réallocation directe de la main-d'œuvre entre les industries a décéléré au cours de ces 20 ans. La mobilité à l'intérieur des grandes entreprises pourrait être une explication. Elle n'est pas prise en compte dans ces chiffres, bien qu'elle ait sans doute été une composante majeure de la réallocation de la main-d'œuvre.

De fait, le processus de réallocation est plus indirect. Il englobe une étape de chômage ou d'inactivité. Au cours de la même période, le taux de chômage s'accroît de 3 % en 1974 à 10,7 % en 1985 et 9,3 % en 1990 (il s'accroît de nouveau jusqu'à 12,3 % en 1996). Dès lors, le chômage comme source de nouvelles entrées s'est accru régulièrement. Il représentait 4 % du total des nouvelles entrées en 1973, 25 % en 1988 et 25 % en 1993. Il faisait plus que compenser la baisse des changements directs d'emplois et de l'inactivité vers l'emploi pris ensemble ¹⁶.

Ainsi, ce qui a terriblement changé n'est pas de fait la mobilité d'ensemble des travailleurs, mais au contraire une transformation du processus de réallocation de la main-d'œuvre. C'est un passage d'un processus relativement peu heurté, où les changements d'emploi à emploi étaient dominants, à un processus brutal où les changements d'emplois passent par le chômage et l'inactivité. Durant les années de croissance stable, le processus de réallocation, bien que plus rapide, était nourri principalement par le changement d'emploi, et par les sorties de l'inactivité et du système scolaire. Aujourd'hui, il est principalement entretenu par le chômage et concerne des restructurations profondes des entreprises, des licenciements massifs, et d'incessantes ouvertures et fermetures d'entreprises (Lagarde *et alii*, 1993 ; Krifa, 1996). La réallocation devient un processus à deux étages, au lieu d'un seul : les travailleurs sont d'abord jetés dans les poubelles du chômage et de l'inactivité, puis triés pour trouver parmi eux ceux qui peuvent encore prétendre à un emploi. Ce processus, naturellement, provoque des dommages aux individus et des souffrances sociales, et presse les gouvernements de s'attaquer aux problèmes sociaux ainsi créés.

La mobilité forcée de la main-d'œuvre démantèle d'une certaine manière les marchés internes du travail, comme on l'a observé (Piore et Sabel, 1989). En conséquence, la qualification sur le tas décline en importance. En France, pour la période 1973-1993, la moitié des changements d'emplois se sont produits dans la même catégorie de qualification. De fait, l'obsolescence des qualifications a touché l'autre

16. Les chiffres de cette période vérifient la théorie d'une relation positive entre taux de chômage et inactivité. Les changements de l'inactivité vers l'emploi baissent de 16 % à 11 % du total des entrées dans la population occupée de 1973 à 1993. Ces données sur les nouvelles entrées sur le marché du travail sont présentées dans le tableau en fin de texte.

moitié de la main-d'œuvre. Des marchés internes du travail réduits et les besoins en nouvelles qualifications auraient dû provoquer un appel au système d'éducation et aux institutions de formation. Durant cette période pourtant, la contribution du système éducatif aux nouvelles entrées sur le marché du travail a baissé de 14 % à 10 % tandis que celle de l'apprentissage et des autres institutions de formation ne faisait que passer de 2 à 4 %. Ceci a sans doute été le résultat de la stratégie des entreprises encouragées par le chômage à se tourner davantage vers le marché externe et à externaliser la formation de leur main-d'œuvre. Il est douteux que le résultat global de ces changements ait été de stimuler la productivité. Il a de fait été établi le contraire (Mounier 2001).

9. Le travail prescrit et réel

Notre thèse ici est que, dans le processus de travail, la productivité du travail dépend plus de l'efficiencia de la hiérarchie et moins de la technologie que ce qui est généralement prétendu. Elle repose sur l'observation de l'écart entre travail prescrit et travail réel. Examinons cette question cruciale.

Pour une activité donnée, l'amélioration de la productivité du travail ne dépend pas uniquement des améliorations technologiques et de la division sociale du travail, mais aussi de la dépense de force de travail, en volume et qualité, que consent la main-d'œuvre pour une technologie donnée. Aucun changement technique ne peut produire une meilleure productivité si les travailleurs peuvent s'opposer, d'une manière ou d'une autre, à la fourniture attendue de leur force de travail. Par exemple, il a souvent été constaté que si la maintenance d'équipements sophistiqués n'était pas assurée correctement et à temps, les profits d'une année pouvaient être perdus. Cette sensibilité de l'efficiencia productive d'une technologie aux comportements ouvriers découle, on va le voir, de la division technique du travail entre conception et exécution, et entre dirigeants et travailleurs. Cette réalité a été particulièrement bien explorée par les ergonomistes (notamment du Centre national des arts et métiers, par exemple Blassel *et alii*, 1976 ; Daniélou *et alii*, 1983) et par les économistes du travail (Troussier, 1981).

Dans les organisations tayloristes-fordistes du travail, observent les ergonomistes, il existe un grand écart entre le travail prescrit et le travail réel. Quand les services d'organisation du travail et de recherche et développement d'une entreprise conçoivent un processus de travail¹⁷, ils

17. Les services d'organisation du travail ou de recherche et développement étant internes, ou achetés aux sociétés de consulting ou aux fournisseurs d'équipements.

utilisent des paramètres théoriques d'opération des machines, et des paramètres théoriques des processus physiques et chimiques. Ils établissent aussi des normes de temps de travail par opération, et des mouvements et comportements du travailleur moyen. En pratique, les travailleurs ajustent le processus de travail conçu théoriquement par les ingénieurs, aux conditions réelles pour pouvoir opérer de façon appropriée. Ils le font en raison de leur expérience et des savoirs accumulés sur la manière dont les choses fonctionnent en pratique. Même sur les lignes automatiques de production, ils interviennent pour éviter les ruptures avant qu'elles ne se produisent, ou contrôlent le processus indépendamment des écrans de contrôle sur lesquels ils sont censés opérer la surveillance. C'est pourquoi l'apprentissage formel ne peut aboutir au même résultat que la formation sur le tas. L'éducation formelle, même professionnelle, ne peut enseigner les recettes de travail efficace dans les circonstances de travail concrètes et quotidiennes. Le travail prescrit par les schémas technologiques et imposé par le commandement hiérarchique ne peut prendre en compte les conditions immédiates et changeantes de production dans l'atelier (l'humidité et la température par exemple), ou les particularités de chaque travailleur (taille, poids, concentration, force, résistance, précision, caractère, etc.). Le travail prescrit ne peut correspondre, pour des raisons techniques et humaines au travail réel, celui effectivement fourni dans le procès de travail par des travailleurs en chair et en os.

Le travail prescrit et le travail réel ne peuvent coïncider également pour des raisons subjectives. Sur une ligne d'assemblage fordiste, les machines sont conçues de telle sorte qu'elles peuvent incorporer une norme d'intensité de travail (la vitesse d'un convoyeur par exemple). Cependant, l'intensité réelle du travail demeure complètement différente. Une multitude de moyens — depuis les gestes lents, de fréquents arrêts, l'absentéisme — sont utilisés par les travailleurs pour diminuer l'intensité de leur travail. Ils dissimulent aussi leur surcapacité, quand ils peuvent travailler plus vite que requis par la machine, comme la pratique fréquente de remplacement des travailleurs sur la chaîne d'assemblage pour de courtes pauses le montre clairement. Les travailleurs ne sont pas passifs et se montrent plutôt ingénieux pour lutter contre l'intensification de leur travail. C'est encore davantage le cas dans les processus peu mécanisés où il n'y a guère d'autre forme de contrôle de l'intensité du travail que les règles écrites et le contrôle personnel (par un contremaître, un chef de service, etc.). L'écart entre travail prescrit et travail réel nous en apprend plus sur l'efficacité de la direction d'une usine pour mobiliser la force de travail des travailleurs que sur l'efficacité de la technologie.

De fait, la motivation des travailleurs à accomplir efficacement leur travail est la première et la plus importante composante de la dépense effective de force de travail, c'est-à-dire de la productivité du travail¹⁸.

Cette remarque conduit à des développements analytiques riches, sociologiques et anthropologiques, de la relation entre société dans son ensemble et lieu de travail, dans la suite des travaux de l'école de Chicago des relations industrielles. La motivation des travailleurs sur le lieu de travail est largement influencée par les valeurs sociales attachées au travail dans la société (Althabe et Selim, 1998). Comme développé dans la partie II précédemment, durant la période fordiste, la sécurité de l'emploi était largement destinée à rendre la position des salariés plus attractive que le travail à son compte, et à garder les travailleurs une fois embauchés. Un contexte de plein emploi, produit des politiques publiques et des stratégies des employeurs, assurait la sécurité de l'emploi et la régularité consécutive des revenus monétaires et des profits sociaux. Au cours de cette période, le travail salarié est devenu synonyme d'intégration sociale, parce que l'essentiel des prestations de sécurité sociale a été lié à ce statut, et, secondairement, parce qu'il assimilait l'identité individuelle à l'identité professionnelle (Dubar, 1992). Pour ces raisons, le travail salarié était hautement valorisé en termes sociaux. De la même manière, la promotion sociale pouvait être obtenue dans le procès de travail lui-même grâce à de vastes marchés internes du travail.

Dans un tel contexte, la stabilité des travailleurs a eu des conséquences positives. Elle a permis un important processus d'apprentissage sur le tas, qui à son tour a amélioré les gains de productivité, redistribués entre salaires et profits par l'intermédiaire d'institutions de négociation collective. De meilleurs salaires et conditions de travail renforçaient à leur tour la stabilité, la motivation et amélioraient la productivité dans une spirale vertueuse de salaire d'efficacité. Le résultat a été une croissance strictement parallèle des salaires réels et de la productivité du travail¹⁹. Cette situation a créé une

18. En théorie, il est possible de distinguer productivité du travail et intensité du travail, au moins dans un sens dynamique. Les changements dans le ratio output/input sont des changements de productivité du travail s'ils apparaissent quand l'intensité du travail est constante. En pratique, cette distinction ne peut être faite. C'est de fait une distinction conventionnelle, car la frontière entre intensité et productivité dépend de l'unité de temps choisie pour la mesure du volume de travail. C'est important pour les employés parce que l'intensité détermine une grande part de leurs conditions de travail. D'un autre côté, la distinction n'a pas de sens pour les employeurs, car ce qui importe pour eux est l'évolution du ratio global output/input, quelle que soit sa source, intensité ou productivité pure.

19. Des années cinquante au début des années quatre-vingt, la sensibilité des salaires à la productivité du travail était égale à 1 (Mounier, 2001).

véritable mystique du travail. Ce qui jouait positivement dans le procès de travail, appelé en France conscience professionnelle et signifiant un véritable attachement moral au travail bien fait, s'est aussi répandu hors du lieu de travail. Au motif qu'un bon travailleur peut être mieux défendu qu'un mauvais dans les conflits industriels, les syndicats eux-mêmes ont encouragé cet esprit. Dans le fordisme à son apogée, l'écart entre travail prescrit et travail réel était à son minimum. L'écart restant était principalement dû à des raisons objectives liées aux incongruités des technologies tayloristes-fordistes elles-mêmes, plutôt qu'aux comportements des travailleurs et à des raisons subjectives. Cependant, cet état d'esprit national face au travail et à la société n'a pas survécu aux années soixante et en particulier à la tourmente de 1968. Les profonds changements d'attitude par rapport au travail ont bouleversé durablement la définition sociale des qualifications.

LA MOBILISATION DE LA FORCE DE TRAVAIL PAR LA MOBILITÉ DES TRAVAILLEURS. LE RÔLE DES QUALIFICATIONS COMPORTEMENTALES OU COMPÉTENCES

Au tournant des années soixante-dix, est apparu un grand paradoxe : la tentative de restaurer la motivation des travailleurs en leur proposant la mobilité. Cette proposition, appelée flexibilité du travail (Boyer, 1987), était une chose bien étrange à l'époque²⁰. Pourquoi une proposition si étrange ?

20. La flexibilité cherche principalement à rétablir une économie orientée vers le profit aux dépens de celle orientée vers le travail. Cette restauration comporte une triple dimension. L'une est de déplacer le mécanisme d'ajustement des profits vers les revenus du travail. En théorie, la variation de l'emploi est liée positivement à la variation de la demande et négativement à la variation de la productivité. En fait, l'emploi et la demande sont, dans l'équation, des variables indépendantes, alors que la productivité est une variable dépendante. Durant la période fordiste, les politiques de plein emploi, de la protection sociale offerte par les États-providence, et des relations industrielles également équilibrées ont rendu les travailleurs immobiles, au point que l'emploi ne puisse plus être utilisé comme variable d'ajustement aux fluctuations de la demande. Le travail était devenu un facteur fixe, ou quasi fixe. Les cycles de productivité du travail provenant des fluctuations de la demande ne pouvaient être évités grâce à la fluctuation parallèle de l'emploi. En conséquence, et étant donné la stabilité des salaires réels assurée par des mécanismes institutionnels, la part du profit dans la valeur ajoutée devait fluctuer avec la productivité du travail. Les profits étaient devenus la variable d'ajustement. La flexibilité du travail a rétabli le travail comme variable d'ajustement aux fluctuations de la demande. Ce rétablissement a été obtenu en « renversant la façon de penser et d'organiser » la production, passant d'un mode d'organisation structuré par le travail à un mode structuré par la demande (Coriat, 1991). Le résultat de ce changement de la variable principale d'ajustement a été de réduire les cycles de productivité de façon drastique et de retrouver une plus grande stabilité des profits. Le second effet de la

Pour répondre à cette question, il faut la relier au ralentissement de la croissance de la productivité du travail et à l'augmentation des coûts du travail à la fin des années soixante²¹. Les avocats de la flexibilité du travail soutenaient que, en immobilisant la main-d'œuvre avec tant d'efficacité, les marchés internes du travail et les systèmes de protection sociale avaient en fait créé des niches où la force de travail pouvait fuir et se cacher. Pour combattre ce résultat « négatif » du progrès social, les stratégies des entreprises et les politiques néo-libérales ont inventé avec le concept et les pratiques de flexibilité les moyens de mobiliser la force de travail par la mobilité des travailleurs. La longue histoire du travail dépendant a montré précisément que ces deux phénomènes ne pouvaient être simultanés, parce que l'instabilité de la main-d'œuvre a toujours provoqué l'instabilité de la force de travail, au point que pour obtenir cette dernière il avait fallu immobiliser cette première. En explorant le chemin pris par les employeurs et les gouvernements pour résoudre cette contradiction apparente, on montrera qu'un dispositif essentiel repose sur une nouvelle définition sociale des qualifications, rebaptisées pour la circonstance « compétences ».

10. La critique sociale de la technologie tayloriste et de la société fordiste

Comme on l'a déjà mentionné, le sentiment national concernant le travail a changé complètement au cours des années soixante et jusqu'à la tourmente de 1968. Les besoins matériels de base, à peine satisfaits à la fin de la Seconde Guerre mondiale, ont cessé d'être au premier plan des problèmes à résoudre grâce à la croissance économique rapide et à la hausse des standards de vie. En 1968, les mouvements sociaux ont dénoncé, dans les rues et par la grève générale, l'effet abrutissant de la consommation de masse, et l'effet aliénant du travail dépendant. Chaque manifestation du pouvoir, de l'arène politique au lieu de travail, et même à l'intérieur des foyers, était critiquée comme une entrave à la liberté individuelle, à l'initiative et à la responsabilité, et comme empêchant la disparition de la discrimination sexuelle, raciale et sociale. Les nouvelles générations de diplômés de l'enseignement supérieur ne pouvaient

flexibilité a été de modifier le mécanisme de distribution des gains en productivité en faveur des profits et au détriment des salaires, ce qui peut être observé par l'augmentation de la part des profits dans le PNB. En Europe, un phénomène global de « modération salariale », obtenu par une décélération des salaires plus forte que celle de la productivité du travail, a atteint ce but en 1990. Le troisième effet de la flexibilité a été de faciliter grandement la réallocation du travail des secteurs en déclin vers les nouveaux secteurs économiques.

21. Cette analyse a été abondamment documentée (Mounier, 2001).

accepter des chefs moins éduqués. Du fait qu'ils pouvaient observer un écart entre travail prescrit et travail réel, les travailleurs commencèrent à rejeter l'autorité des dirigeants et des hiérarchies au motif qu'ils étaient moins compétents que les travailleurs eux-mêmes. La dictature des supérieurs était ressentie comme de plus en plus pesante par les travailleurs dans les usines et les bureaux, et l'épanouissement individuel valorisé davantage en dehors que sur le lieu de travail. Une délégitimation de la hiérarchie, largement critiquée pour ne pas être suffisamment fondée sur la compétence et le mérite, a nourri de nombreux conflits dans les usines et les bureaux, démotivé les travailleurs, et conduit à des stratégies de plus en plus osées d'évitement des normes d'intensité du travail²². Abrités par les marchés internes, les bénéfices de la protection sociale et le plein emploi, les travailleurs ont livré avec de plus en plus de parcimonie la force de travail pour laquelle ils étaient payés, et ont progressivement stoppé la marche en avant de la productivité du travail. Dans le même temps, les dispositions institutionnelles — tels que le salaire minimum indexé, la classification des emplois, la négociation collective, le salaire indirect, etc. —, le plein emploi et l'agitation sociale ont maintenu les salaires réels à la hausse. Pris au piège de la croissance des coûts salariaux, de relations salariales tendues et des conflits sociaux, les taux de profit se sont mis à décliner au tournant des années soixante-dix, entraînant dans leur chute le recul de l'investissement, la désindustrialisation et le chômage, bref une crise économique de forme classique débouchant sur une dépression longue. Pris de court par la nouveauté de la situation après trois décennies de croissance rapide et stable, entreprises et gouvernements ont mis du temps à trouver les parades et remèdes. Ces derniers ont pris forme et cohérence dans le cadre de la pensée néo-libérale et été mis en œuvre dès le début des années quatre-vingt. En France, de 1983 à nos jours, les gouvernements de gauche comme de droite ont adopté une version douce, sociale et démocratique des politiques néo-libérales, au motif que des salaires élevés et rigides étaient responsables de la crise économique, de l'inflation à deux chiffres et du chômage. Cette interprétation a prévalu jusqu'à aujourd'hui.

La révolte radicale de 1968 contre la culture et l'organisation du travail tayloriste/fordiste a contribué à transformer toute la société

22. La croissance de l'absentéisme, des taux de turn over plus élevés, de violentes grèves de travailleurs non qualifiés, une forte dégradation de la qualité de la production (allant dans certains cas jusqu'au sabotage), et la nécessité d'un contrôle et d'une supervision accrue sur le lieu de travail ont détruit l'efficacité de l'organisation taylorienne du travail (voir aussi Lorenzi et alii, 1980).

française (comme d'autres, montrant que les idées traversent les frontières nationales plus facilement que n'importe quoi d'autre). Dans les milieux intellectuels, ces transformations ont été interprétées de manière pessimiste. Socialement contesté, le travail devait perdre sa position éminente de ciment de la socialisation. La chronique de la mort annoncée du travail salarié, voire du travail tout court, a été écrite par un concert d'auteurs (Gorz, 1988 ; Méda, 1995 ; Rifkin, 1996 ; Forrester, 1996). Rifkin adopte un point de vue cybernétique, en voyant dans la « fin du travail » l'étape finale des technologies économes en travail. Forrester interprète les transformations en cours comme le signe d'un éloignement du travail des rivages de sa période bénie et de son retour à ses origines maudites. Plus nombreux sont ceux qui s'inquiètent de la disparition du travail comme pierre angulaire de la solidarité nationale et de la socialisation, aboutissant aux inégalités sociales, à la désaffiliation et à l'exclusion sociale (Rosanvallon, 1992 ; Roustang et alii 1993 ; Castel, 1995 ; Rosanvallon, 1995).

11. Les méthodes de gestion du travail : l'intégration de la critique sociale

Dans un récent ouvrage majeur, qui s'apparente davantage à notre propos, Boltansky et Chiapello (1999) rejettent les thèses de la fin du travail, et établissent que la culture occidentale du travail n'a pas disparu mais a changé sous la pression des critiques sociales. Ces dernières se sont focalisées sur l'organisation technique tayloriste-fordiste et son influence sur la vie sociale. Boltansky et Chiapello font ressortir que dans les relations de travail capitalistes la motivation des travailleurs pour fournir leur force de travail n'est jamais définitive. En raison de la contestation de l'organisation tayloriste du travail, l'écart entre travail prescrit et travail réel s'est fortement accru. Pour stopper cette fâcheuse tendance, et restaurer la performance économique du procès de travail, les employeurs ont été contraints de concevoir de nouvelles méthodes de gestion du travail destinées à motiver les travailleurs à fournir leur force de travail dans les temps, les formes et les lieux requis.

Le point de départ pour Boltansky et Chiapello est l'observation d'un paradoxe inexpliqué des deux dernières décennies. Au cours de cette période, la critique sociale a été réduite au silence, ou plus exactement, a disparu de la scène publique, scène qu'elle avait occupée bruyamment durant les années soixante et soixante-dix. On se serait attendu à ce que la détérioration des conditions de travail et des revenus conduise à faire renaître l'indignation et la révolte de la critique sociale. Ce ne fut pas le

cas. La critique sociale est restée muette. Boltansky et Chiapello expliquent ce paradoxe par son intégration dans les réformes de la gestion du travail.

Les nouvelles méthodes de gestion du travail, mises à la mode par les gourous du management, ont d'abord combattu l'évasion de la force de travail, à l'intérieur et à l'extérieur du lieu de travail, par des moyens conçus pour immobiliser plus la force de travail que les travailleurs. En intégrant les souhaits formulés par la critique sociale, ces moyens étaient de donner aux travailleurs une nouvelle motivation à fournir leur force de travail afin de restaurer des normes d'intensité du travail plus élevées. L'intégration de la critique sociale dans les méthodes de gestion du travail s'est faite de façon pragmatique. Une première série de réponses aux revendications antérieures des travailleurs fut d'enrichir les emplois, de mettre en place des cercles de qualité, et d'instaurer des primes monétaires incitatives. Ces premières mesures ont donné aux travailleurs plus d'autonomie, d'initiative et de responsabilité ; elles ont aussi inclus de nouvelles opportunités de formation. Une nouvelle culture de « projets » a émergé autour d'une rhétorique de la responsabilité. Elle s'est traduite notamment par la création de petites équipes de travail rendues autonomes par des prérogatives nouvelles de choix de leurs propres objectifs et la façon de les atteindre, de leurs rythmes et temps de travail, dont la contrepartie est qu'elles sont tenues pour seules responsables de leurs résultats. Aux yeux de Boltansky et Chiapello, la flexibilité du travail a commencé par être une demande des travailleurs pour contrôler leurs conditions de travail, l'aménagement de leur temps de travail, voire leurs salaires. Pour eux, le développement des emplois à temps partiel des femmes est davantage le résultat de leur propre désir de limiter leur temps de travail que de la volonté de leurs employeurs. L'expansion du travail temporaire est en partie due à la préférence de la liberté de choisir son employeur et de pouvoir en changer. Le retour de la faveur pour des emplois indépendants ou quasi salariés est consécutif au désir de fuir la subordination imposée par la relation salariale canonique (voir ci-dessus section 2). Toutes ses revendications et préférences ont été satisfaites comme composantes d'un plan patronal plus ambitieux pour intensifier le travail

Les deux auteurs interprètent de la même manière l'évolution de la classification des emplois. La tendance impulsée par les employeurs est de substituer les critères de classification basés sur les « compétences » aux critères basés sur les qualifications. De nombreuses études ont examiné la signification de cette évolution. Quelques-unes concluent que ce changement est favorable aux salariés (Cannac, 1985 ; Donnadieu et

Denimal, 1993). D'autres affirment le contraire (Paradeise, 1987). La plupart sont plus nuancées dans leurs conclusions, fondées sur une analyse serrée des pratiques industrielles, dont l'accord collectif fameux, CAP 2000 — première mise en application de la classification des emplois basée sur les compétences (Hunout, 1992 ; Feutrie et Verdier, 1993 ; Stroobants, 1993 ; Tanguy et Ropé, 1994 ; Morin, 1996). Cet accord a été signé en 1990 dans la grande aciérie française Usinor-Sacilor, entre la direction et les syndicats. Son but était de reconsidérer la « trajectoire professionnelle » des employés, dans le contexte d'un marché interne du travail réduit, séquelle d'une profonde restructuration industrielle et de licenciements massifs. Le problème à résoudre était de conserver le moral des troupes restantes et de les motiver, alors que la promotion au sein d'une hiérarchie composée d'un nombre plus réduit de positions ne pouvait offrir que des perspectives de carrière limitées. Un changement radical était nécessaire. La solution, inspirée par les gourous du management, avait pour colonne vertébrale de qualifier les travailleurs plutôt que les emplois. Les gourous recommandèrent d'abandonner la référence aux qualifications techniques au profit de qualifications comportementales, et d'adopter pour ce faire trois critères qualifiants : l'autonomie, l'initiative et la responsabilité. Nous analyserons en détail plus loin ce que ces trois critères signifient et impliquent. Les experts de la gestion du travail ont également insisté sur le fait que l'assentiment donné par les travailleurs à une nouvelle définition des qualifications pouvait être obtenu facilement, à la condition que les services des ressources humaines fassent savoir qu'ils adoptaient le point de vue que les employés et les syndicats avaient défendu dans les négociations collectives sur les classifications (voir ci-dessus paragraphe 5). Cette attitude patronale nouvelle était essentielle pour faire oublier aux salariés la hiérarchie et le système des qualifications tayloristes honnis. Appuyée sur un vocabulaire nouveau, celui de « compétence », montrant que la page de ce passé peu glorieux était définitivement tournée, elle était essentielle comme opération de séduction visant à légitimer dans ce contexte la nouvelle échelle de positions et de salaires issue des nouveaux critères de classement. Dans ce processus de négociation de la définition des qualifications, il était essentiel de convaincre les syndicats qu'ils avaient apparemment gagné.

Boltansky et Chiapello concluent leur analyse de façon moins optimiste. Certes, ils reconnaissent que la nouvelle définition des qualifications apporte quelque satisfaction aux travailleurs qui y gagnent une meilleure valorisation de leurs capacités personnelles, plus d'autonomie et de responsabilité, et des rémunérations plus justes

lorsqu'elles sont liées aux mérites et efforts individuels. Nos deux auteurs cherchent pourtant derrière la façade le vice caché. Pour eux, ce qui se cache derrière ces motifs de satisfaction est l'augmentation de l'intensité et de la durée du travail obtenue des nouvelles formes de mobilisation et de motivation des travailleurs. Les critères de compétence, disent-ils, cherchent à extraire toute la force de travail potentielle des travailleurs, qui est de 24 heures par jour et de 365 jours par an. Ces critères requièrent un engagement dans le travail qui empiète sur la totalité de la vie du travailleur, et un abandon des règles et des pratiques de confinement de l'exercice de leur force de travail au lieu et au temps de travail²³. Ils ont instauré des règles strictes de conduite et de comportement destinées à intensifier la force de travail fournie. L'application des critères de compétence revient à exiger des salariés non seulement la fourniture de leur force de travail, mais encore de consacrer au travail ce qu'ils ont de plus personnel, comme leurs émotions, leurs valeurs, leur confiance. Une « marchandisation » nouvelle des travailleurs est en train de se produire, s'insinuant jusqu'aux confins et à l'intimité de leur personne. Dans ce nouveau contexte, les travailleurs deviennent de plus en plus conscients de leur instabilité intrinsèque, et de plus en plus prompts à dénoncer les nouvelles situations de travail comme une nouvelle dépendance et une nouvelle aliénation, proche de celle de l'esclave qui doit livrer à son maître l'entièreté de sa personne. Une nouvelle critique sociale voit le jour pour laquelle l'émancipation de la condition salariale doit être conquise dans ce nouveau contexte par un retour à la sécurité et à la stabilité des emplois et des conditions de travail. Il n'est pas loin le temps où cette nouvelle critique sociale alimentera à nouveau les luttes et mouvements sociaux.

23. Boltansky et Chiapello n'abordent pas cependant la mise en application actuelle du nouveau cadre légal pour la réduction du temps de travail à 35 heures hebdomadaires. L'empiètement du temps de travail sur la vie quotidienne ne concerne pas que sa longueur, mais aussi son inégale distribution dans la journée, la semaine ou même l'année. Comme le montre l'entrée en application de la loi, un temps de travail réduit a été négocié par les employeurs contre son irrégularité dans le temps. Pour les travailleurs, le problème devient d'organiser le temps de non travail. Pour les employeurs, c'est une façon d'ajuster la disponibilité de la force de travail payée au niveau exact de l'activité de l'entreprise : disparition des périodes où les employés sont sous-employés, et accès plus facile au travail temporaire pour les périodes de « surchauffe ». On peut dire qu'avec l'application des 35 heures une méthode de juste à temps a été appliquée au travail. Il n'y a plus de besoin de sureffectif. Le cycle spécifique de productivité du travail de l'entreprise est éliminé et la productivité moyenne du travail est accrue. Avec un taux de salaire mensuel constant (qui est une clause de la loi des 35 heures), les coûts salariaux peuvent maintenant être spectaculairement réduits.

De notre point de vue, l'analyse proposée sous-estime le réel enjeu de la nouvelle définition des qualifications proposée par les employeurs. Ce n'est pas seulement une question de restauration des conditions sociales de l'exploitation du travail, comme Boltansky et Chiapello l'ont souligné, mais de manière plus essentielle cet enjeu est le remodelage du modèle salarial tout entier. La présentation récente par l'organisation française des employeurs, le MEDEF, de sa « révolution managériale » (MEDEF, 1998) fournit un éclairage sur la place et le rôle de la nouvelle définition de la qualification dans la réforme du rapport salarial. De cette présentation générale des nouveaux principes de gestion du travail, nous pouvons inférer que le cœur de la révolution managériale, qui redéfinit les qualifications comme des compétences, vise à transformer les relations de travail de deux manières. L'une consiste à abandonner la forme tayloriste de subordination au profit d'une forme plus subtile sous-tendue par des bases psychologiques. L'autre cherche à contrôler la mobilité de la main-d'œuvre pour parvenir à une immobilité de sa force de travail.

12. La compétence comme nouvelle méthode de subordination

Dans l'organisation tayloriste-fordiste du travail, la subordination des travailleurs a été obtenue, comme Foucault l'a suggéré, par des principes d'organisation militaires. La chaîne de commandement reflète la hiérarchie des grades, articulant les emplois dans un processus de décision de haut en bas, et permettant à la conception de prévaloir sur l'exécution. Les qualités requises des employés de la base sont d'obéir et de suivre les instructions du sommet. La seule responsabilité de ceux qui occupent les emplois inférieurs est d'éviter toute initiative qui pourrait contredire les prérogatives et les décisions de ceux qui occupent les emplois supérieurs, et d'accepter les règles et procédures disciplinaires. Au sommet, les dirigeants doivent prendre des initiatives, fixer des objectifs conformes aux objectifs de l'entreprise, et donner les ordres correspondants tout au long de la chaîne de commandement. La contrepartie de cette liberté est la responsabilité des effets de leur décision, de la justesse de leur conception, et de l'efficacité des ordres transmis. L'obligation à laquelle ils sont soumis est une obligation de résultat. Leur grade dans la hiérarchie (donc dans la classification des emplois) est déterminé par leur niveau de responsabilité. Cette responsabilité, liée à un emploi particulier, est mesurée par trois paramètres : le nombre de travailleurs sous leurs ordres, la taille du budget géré, et l'importance stratégique de cet emploi particulier évaluée par son impact sur les résultats de l'entreprise.

Les employeurs ont été obligés d'abandonner l'organisation du travail tayloriste sous la pression des effets économiques négatifs de la critique sociale, et ont recherché d'autres méthodes de subordination plus appropriées aux attentes des travailleurs. Leur coup de génie a été de mettre au point ces méthodes avec l'élaboration du concept de compétence. Comme le dit avec justesse Reynaud : « Lorsque les entrepreneurs n'ont pas réussi à transformer les travailleurs en véritables machines ²⁴, ils ont essayé de les associer », en fait de les transformer en sous-entrepreneurs (Reynaud, 2001). Bien que Reynaud ne poursuive pas plus loin son idée, son observation jette une lumière crue sur ce que sont les compétences et ce qu'elles visent.

En définissant les qualifications comme compétences, et les compétences comme des attributs personnels d'autonomie, d'initiative et de responsabilité, les employeurs prétendent répondre aux attentes des salariés. En fait, ils vont accepter d'octroyer plus d'autonomie (ce qui n'est pas la même chose que l'indépendance) et plus d'initiative, en les troquant contre plus de responsabilités. Plus de responsabilités signifie que les employés, quel que soit leur grade dans la hiérarchie, ont une obligation de résultats, et non plus de moyens comme c'était le cas auparavant. Les salariés n'ont pas seulement le devoir de fournir leur force de travail comme attendu, mais aussi d'accepter une part du risque des opérations conduisant au profit. L'approche compétences, en réalité, propose d'appliquer à chaque travailleur les critères de classification qui étaient auparavant réservés aux grades supérieurs de l'entreprise, notamment aux dirigeants. Par cette méthode, sont introduits des éléments d'homogénéité de la main-d'œuvre, et est donné le sentiment d'une hiérarchie moins oppressante. Il devient alors légitime de proclamer qu'il existe un destin commun de la main-d'œuvre et de l'entreprise, puisque l'autonomie, la responsabilité et l'initiative sont partagées par tous, et puisque les salaires — désormais liés aux résultats de l'entreprise — empruntent aux dividendes quelques-uns de leurs traits distinctifs (bonus, stock-options, etc.). Tout est fait et dit pour que chaque travailleur se sente partie prenante de la conception et de l'exécution du travail, de telle sorte que le fossé entre travail prescrit et travail réel disparaisse. La hiérarchie de l'entreprise, jusqu'alors de plus en plus coûteuse et inefficace, peut être réduite au minimum et les relations de travail pacifiées.

24. Ce que Reynaud ne dit pas, c'est que cette transformation peut être comprise à la fois comme faire des travailleurs des servants de la machine, et comme le résultat de la substitution de la mécanisation aux travailleurs.

Cette nouvelle conception des qualifications vise à changer la manière dont la hiérarchie fonctionne dans le processus de production, à effacer les frontières entre conception et exécution, et à masquer la dimension de subordination du contrat de travail. Pour motiver les travailleurs, les employeurs ont lancé une campagne générale, faisant appel à tous les ressorts psychologiques de l'individu : l'intérêt et la curiosité, l'estime de soi, l'épanouissement personnel, la prescription de valeurs éthiques, la compétition entre maîtres et élèves, la crainte de l'évaluation individuelle, la peur de l'instabilité, le goût de la puissance et l'appât du gain²⁵, etc. Contraindre les travailleurs à fournir leur force de travail reste l'objectif, mais les moyens et méthodes ont changé au cours de l'histoire du travail libre : des dispositions politiques dans les formes de travail pré-tayloristes, aux mécanismes économiques et à l'organisation militaire dans les formes tayloriste-fordistes, aux formes psychologiques élaborées pour obtenir le plein gré de la victime dans la période postfordiste. La nature de la relation salariale est restée antagonique, mais elle a pris des formes historiques variées.

De nombreuses analyses actuelles ne comprennent pas que, en introduisant les critères personnels et comportementaux dans la définition des qualifications, l'approche compétence touche à la dimension personnelle du contrat de travail. La réforme des relations de subordination requiert de nouvelles relations interpersonnelles, et donc de nouvelles qualités comportementales et personnelles. Une analyse des critères de recrutement dans le secteur privé montre clairement cette évolution (Dubernet, 1995 ; Dubernet, 1998). Sur la base d'un examen général des pratiques de recrutement des services des ressources humaines, Dubernet montre que les expériences antérieures, les qualités morales et le caractère personnel des postulants sont plus importants que leur niveau d'éducation et leur formation spécifique. Ceci confirme ce qui a été déjà soutenu auparavant dans la section 5. Cependant, un examen plus précis de l'ensemble des résultats montre d'autres conclusions intéressantes : les expériences de travail antérieures et le diplôme sont considérés par les employeurs non pas tant comme un indicateur des compétences techniques des candidats, que comme un indicateur des qualités personnelles, d'un comportement normal et des capacités de socialisation. L'expérience acquise et le diplôme opèrent comme

25. Il est intéressant de noter que chaque fois que les travailleurs n'ont pas fourni leur force de travail correctement, les employeurs ont eu recours aux mêmes moyens psychologiques. Ce fut le cas en France au début du XIX^e siècle, comme l'ont abondamment illustré les analyses historiques. Voir, Castel, Foucault, cités ci-dessus, et aussi Charlot et Figeat (1985).

dispositifs de discrimination entre ceux qui ont les aptitudes à l'autonomie, à l'initiative et à la responsabilité et ceux qui ne les ont pas. Dès lors, ces critères peuvent être utilisés par les employeurs comme équivalents pour l'évaluation des compétences des postulants. En réalité, conclut l'auteur, les critères de recrutement se sont majoritairement dirigés vers une évaluation de la personnalité des candidats.

Quand les employeurs définissent les « nouvelles qualifications » comme des compétences, ils présentent cette nouveauté comme l'intégration de la définition des qualifications par les travailleurs dans une perspective personnelle. Cependant, les syndicats refusent que les compétences techniques personnelles incluent des attributs comportementaux. De fait, les employeurs cherchent à exclure des négociations sur la classification la référence aux qualifications techniques, précisément parce que ce sont ces types de qualifications sur lesquelles repose le pouvoir de négociation des employés. Par rapport à l'ancien débat, le processus de négociation des qualifications semble être passé de l'opposition entre « perspective emploi et perspective de la personne du travailleur » à une opposition entre « perspective comportementale et perspective technique ». Les confrontations sociales autour de la nouvelle dualité « critère comportemental/critère technique » conduisent à de nouveaux compromis dans la définition sociale des qualifications²⁶. De fait, les qualifications sont définies à mi-chemin entre ces composantes hétérogènes.

En définitive, les compétences ont une signification précise liée à la transformation du contrat de travail : elles permettent aux employeurs de réorganiser la dimension subordination de la relation de travail, pour réduire l'ampleur et les tâches de la hiérarchie dans le processus de travail, et, finalement, réduire l'importance des marchés internes. Cette évolution pose le problème du contrôle de la mobilité de la main-d'œuvre.

26. On a observé que ces conflits peuvent provoquer des stratégies « d'exit » plutôt que de « voice », pour reprendre l'analyse de Hirschmann. Lorsque les employeurs réussissent à imposer leur définition des qualifications, ils ravivent inévitablement les réactions des travailleurs et leur tentation d'échapper à la position salariale. Sont souvent cités les exemples de travailleurs hautement qualifiés fuyant vers l'auto-emploi ou la création d'entreprises. De telles réactions rappellent les anciennes réticences au salariat, que l'on peut observer aujourd'hui dans les pays où le statut salarial ne concerne qu'une petite proportion de la main-d'œuvre et est considéré par les salariés comme ne pouvant toucher qu'une courte période transitoire de leur trajectoire professionnelle (Mounier 1995).

13. Employabilité et mobilité : le compromis qualifications/emploi

Nous avons établi plus haut que dans l'organisation tayloriste du travail, définir les qualifications techniques dans la perspective emploi visait à immobiliser les travailleurs dans le filet des marchés du travail internes. Nous aimerions montrer ici que définir les qualifications comme compétences vise, au contraire, à organiser la mobilité des travailleurs. Les qualifications sont maintenant définies de manière telle qu'elles constituent un dispositif disciplinaire qui s'ajoute à celui de la menace ou de la réalité du chômage. De plus, il apparaît que les employeurs cherchent à dépasser la contradiction entre leurs besoins d'une force de travail immobile et une main-d'œuvre mobile en proposant aux employés une sorte de compromis entre qualifications et emploi.

La révolution managériale du MEDEF souligne l'importance d'un nouveau dialogue social déclenché par le concept de compétence : « introduire l'approche compétence dans la gestion des ressources humaines aide à créer un nouveau champ de dialogue social bénéfique à l'entreprise, qui pourra améliorer sa compétitivité, et au salarié, qui développera son employabilité, et aura les moyens d'une meilleure carrière professionnelle ». Le terme « employabilité » est défini plus loin dans la proposition du MEDEF :

« Une compétence ne peut être reconnue que dans la pratique. Comme les besoins des entreprises changent, de nouvelles qualifications doivent être mobilisées et d'autres doivent disparaître. Le salarié a une responsabilité personnelle dans le développement de sa/ses propres compétences. Il/elle doit être capable de gérer son portefeuille de compétences, de l'enrichir en s'engageant à acquérir de nouvelles compétences et en s'impliquant dans la formation. L'entreprise contrôlera cet engagement pour faciliter cette responsabilité et fournir les moyens pour développer le portefeuille de compétences ²⁷. » (MEDEF, 1998)

La vision du MEDEF, idéologiquement motivée, est rationnelle et compréhensible, parce qu'elle exprime son propre intérêt. Elle repose cependant sur des motifs « scientifiques » qui sont dénués de sens et de perspicacité. Ce corps d'analyse avance trois prémisses de base, sans cesse répétées dans les cercles économiques, politiques et académiques. Elles reposent toutes trois sur la croyance que l'instant est appelé à durer une éternité, comme si l'atrophie de la mémoire historique ne permettait de décliner autre chose que le présent.

27. Sur le concept d'employabilité, voir aussi : Gazier (1990) ; BIT (1998).

La première prémisse est que dans les sociétés contemporaines les changements de toutes sortes sont devenus permanents et créent un environnement définitivement incertain et risqué. La globalisation rendrait plus vive la compétition et obligerait les entreprises à s'adapter constamment. De même, les qualifications seraient appelées à changer continuellement. Les hommes n'auraient qu'à se convaincre que les rives de la certitude sont englouties à jamais, et qu'ils n'auraient d'autre remède rationnel que d'adapter constamment leur comportement à cet environnement fluide. L'histoire longue montre cependant que les périodes d'instabilité économique et sociale précèdent et suivent cycliquement les périodes de stabilité. La théorie des cycles longs et la théorie néo-évolutionniste des paradigmes technologiques expliquent de tels cycles longs. Durant les phases de dépression économique, les bouleversements s'auto-entretiennent. Les innovations techniques et organisationnelles, les transformations institutionnelles, la restructuration de la production et du travail prennent de l'ampleur. Durant les phases de dépression de la fin du XIX^e siècle, et de la grande dépression des années trente, de tels changements se sont produits, et ont donné naissance au sentiment social d'un changement rapide et sans fin. Au contraire, durant la phase suivante de croissance, le nouveau cadre productif, technologique et institutionnel devient plus stable. Le sentiment d'incertitude disparaît au point de penser que désormais le désordre ne peut plus menacer.

La deuxième prémisse, corollaire de la première, est que les emplois stables auraient disparu à jamais. De fait l'instabilité apparaît durant la phase de dépression, quand la réallocation de la main-d'œuvre est intense. Les employeurs traduisent cette nécessité par celle du besoin d'une main-d'œuvre plus mobile et plus flexible. Alors, les employés doivent s'attendre à changer d'emploi plus souvent. Mais cette instabilité n'est pas intrinsèque au monde contemporain. Dans la phase suivante de croissance, les emplois pourraient devenir plus stables, notamment pour la bonne raison qu'une main-d'œuvre trop flexible réduit les performances des entreprises.

La troisième prémisse est une conséquence de la seconde. Elle postule que les qualifications changent sans cesse et requièrent plus d'éducation et de formation que précédemment. Il vaut la peine d'insister sur le fait qu'à cet égard, le concept d'employabilité est crucial. Dans la position du MEDEF, l'employabilité est la capacité à saisir toute opportunité d'embauche sur le marché du travail. Cette capacité comprend la série (portefeuille) des compétences qu'un travailleur spécifique peut acquérir. C'est un bien que le travailleur peut développer en y investissant son

épargne et son temps. C'est un bien qui accroîtra la valeur de sa force de travail sur le marché. Et c'est la meilleure garantie de garder un emploi dans la même entreprise, ou bien de trouver un nouvel emploi rapidement. Une grande série de compétences (plutôt que de qualifications génériques) est une assurance contre le chômage, et un outil pour affronter la « nécessaire » mobilité d'emploi. En d'autres termes, un portefeuille diversifié et actualisé de compétences est ce qui les rend transférables²⁸. À l'opposé, un travailleur qui ne porte pas assez attention à son éducation et à sa formation ne peut pas suivre cette évolution irrésistible des qualifications. Dès lors, si un travailleur ne possède que des qualifications obsolètes, il doit s'attendre à l'inévitable sanction. Il sera le seul responsable de son licenciement, de sa perte de position et de revenus quand il changera d'emploi, voire d'une situation de chômage de longue durée. Dans un tel contexte où la mobilité du travail est présentée à la fois comme un fait et une nécessité historique, les travailleurs bien dotés peuvent faire face aux dures réalités sans crainte et sans résistance. Alors, passer d'un emploi à un autre n'est plus un événement si dramatique, mais au contraire peut être bénéfique aux travailleurs en contribuant à leur promotion sociale. Mais pour que cet heureux événement advienne, encore faut-il que le travailleur ait une attitude responsable et cohérente dans ses études et sa formation. La mauvaise gestion de son portefeuille de qualifications serait rapidement sanctionnée par le marché du travail, et seule cette attitude inconséquente serait à blâmer pour les malheurs encourus. La conception des qualifications du MEDEF, ici les compétences, est clairement un compromis entre chômage et qualifications. Si par le passé le chômage permettait de reconstituer le profit, il est aujourd'hui le chantage à la formation et aux compétences. En réalité, comme on l'a montré plus haut, le chômage est devenu un dispositif pour obtenir des travailleurs normalisés, conformistes, motivés et dévoués sur le lieu de travail.

Pourquoi ce concept d'employabilité a-t-il connu une aussi brillante carrière ? Nous avons souligné que la mobilité du travail a été un moyen d'affaiblir le pouvoir des travailleurs pour que les cycles de productivité du travail puissent être contrôlés voire éliminés. Dans les transformations sociales contemporaines, la flexibilité du travail a été conçue pour amortir

28. Au Royaume-Uni, les NVQ ont été développées depuis le début des années quatre-vingt-dix comme système de certification des qualifications. La certification permet la reconnaissance des qualifications personnelles des travailleurs par la communauté des employeurs. Elle ne crée pas de nouvelles qualifications ou compétences. Elle a été conçue pour convaincre les travailleurs que la mobilité serait plus facile et ne les désavantagerait pas. En France, un tel système n'existe pas (Heidemann, 2000).

le cycle de productivité, plus que pour améliorer la productivité du travail²⁹. Le problème a été de rendre acceptable et légitime la liberté des employeurs d'embaucher et de licencier les travailleurs selon les fluctuations de la demande. Le concept d'employabilité en définitive vise à réduire les tensions sociales engendrées par la mobilité, en faisant perdre aux licenciements et aux recherches d'emploi leur caractère traumatisant et en les faisant accepter comme des événements naturels de la vie active.

Les ressorts socio-psychologiques habituels ont été utilisés pour rendre la mobilité du travail indolore : désigner un bouc émissaire, responsable des événements fâcheux, et y opposer une eschatologie de l'espoir. Le bouc émissaire est en l'occurrence ce mythe d'une nécessité historique ou naturelle de la mobilité. Il n'y a d'autre alternative que de s'y résigner. L'eschatologie de l'espoir ressuscite la rhétorique de la croissance économique et l'idée des lendemains qui chantent. Les bénéfices de la croissance économique peuvent être partagés sur une base équitable et juste, c'est une affaire de volonté et de persévérance individuelle, puisque les carrières professionnelles et les récompenses sont proportionnelles à l'effort individuel en éducation et formation. L'efficacité de ces ressorts reste cependant limitée, car ils ne parviennent pas à faire oublier les expériences individuelles et sociales qui les contredisent. Les décisions de licenciements sont toujours ressenties comme arbitraire patronal. Le changement d'emploi est loin de tenir la promesse de promotion sociale. L'idéologie de l'employabilité n'a certainement pas convaincu la majorité des travailleurs que la mobilité du travail produisait ce miracle de procurer sans coût des avantages.

De fait, ce que cette analyse suggère est que les notions de compétences et d'employabilité font partie de la panoplie d'un vocabulaire remis à neuf pour rendre le pouvoir aux employeurs. Alain Supiot, dans une brillante contribution récente (Supiot, 1999), rejette cette interprétation. Si, dit-il, les transformations actuelles du travail sont simplement comprises comme une situation dans laquelle le capital a reconquis le pouvoir par rapport au travail, alors le retour à une situation de travail stable et protégé serait un objectif légitime. Si par contre les transformations du travail en cours peuvent être comprises comme une condition salariale moins contraignante, alors le retour en arrière n'aurait pas de sens. Aujourd'hui, les salariés ne sont plus employés pour une

29. Pour une analyse préliminaire de l'effet de la réduction de l'amplitude du cycle de productivité du travail sur la performance globale des entreprises, voir ci-dessus les notes de bas de page 20 et 23.

durée indéterminée, par un employeur unique, et dans des conditions de travail et de salaires prévisibles. Le modèle salarial fordiste ne doit plus constituer la référence vers laquelle retourner. Des notions de travail et de sa protection nouvelles et plus générales doivent être adoptées. Les nouvelles relations de travail doivent être réinstitutionnalisées, par des règles appropriées, négociées et mises en œuvre dans de nouvelles arènes de négociation, et s'imposant aux acteurs sociaux. Le droit du travail doit bâtir son cadre d'ensemble pour tenir compte de ces nouvelles relations de travail dont la caractéristique majeure est la mobilité du travail entre statuts, emplois, secteurs et régions. Pour Supiot, le droit du travail manquerait sa cible s'il n'admettait pas que la mobilité du travail est un fait irréversible. Pour conserver au droit du travail son rôle protecteur, il faut donc le réviser de fond en comble, en sachant qu'il est appelé à protéger non seulement ceux qui ne peuvent pas travailler et les salariés ordinaires comme par le passé, mais encore à embrasser toutes les formes et situations de travail, dépendantes et indépendantes, payées ou non, flexibles ou autres³⁰. Le droit doit réformer sa vision du travail. Il doit accompagner la transformation actuelle d'une obligation individuelle de travailler en obligation sociale. Il doit considérer comme travail toute activité dans l'ensemble des sphères de la vie sociale — qu'il s'agisse de la production, de la protection infantile, de la formation ou de la santé, d'activités s'exerçant dans la sphère publique ou dans la sphère domestique. Cette nouvelle vision entraîne de nombreuses conséquences légales et demande une réforme en profondeur qu'un maître mot peut résumer : « le statut professionnel ». Celui-ci constituerait ce nouveau cadre légal, fait de l'ensemble de nouveaux droits et de nouvelles obligations, incorporant les dispositions et le contrôle des effets de la liberté du travail, entendue comme liberté pratique, et aménageant précisément les passerelles d'une forme et d'une situation de travail à une autre. Selon le rapport Supiot, les travailleurs ne peuvent plus rester enfermés dans une situation de travail unique au cours de leur vie active. Passer les murs de cet espace d'enfermement et élargir la liberté individuelle exige d'y conformer les droits sociaux et de pratiquer une profonde rupture avec la conception antérieure du droit du travail. Celle-

30. Quelques années avant que Supiot n'écrive ce rapport pour la Commission européenne, le Commissariat général au Plan avait commandé un autre rapport sur le même thème. Ce dernier, connu sous le nom de rapport Boissonnat (1995), suggérerait la substitution d'un contrat d'activité au contrat de travail salarié. Le contrat d'activité reconnaîtrait les changements d'emploi dans l'organisation des carrières individuelles. Il considérerait comme activité normale l'éducation et la formation. Il permettrait ainsi d'encourager la mobilité et de réduire les risques liés au chômage ou à l'inactivité.

ci reposait sur la vision d'un statut salarial fait de risques particuliers et de soumission et sur une image passive du salarié. Ce droit du travail devait paternellement protéger le salarié des agressions dont il ne pouvait manquer d'être l'objet au cours de l'exécution de son contrat de travail. Le législateur doit aujourd'hui substituer à cette vision obsolète celle d'individus adultes, capables de se défendre et d'exercer leur liberté, pourvu que le cadre juridique de leur action ne les bride pas, voire les encourage dans cette voie.

Nous pouvons accepter ces suggestions de Supiot si les forces sociales sont assez puissantes pour inscrire dans le droit un tel statut capable d'instituer de nouvelles normes sociales de travail et de distiller un brin d'utopie. Néanmoins, avant l'avènement d'un futur si radieux, le coût de la mobilité du travail continuera à être payé par les travailleurs individuels, par l'investissement en éducation, l'insécurité, les périodes de chômage ou d'inactivité, et même l'exclusion sociale. Un principe de réalité devrait prévaloir. Bien que la transformation de la nature du travail ait été déclenchée par les réorganisations du processus de travail et de l'organisation du travail, par la réduction des marchés internes et la dérégulation des systèmes de protection sociale, l'obligation mutuelle des employeurs et des employés s'arrête là où commence le devoir des employés de contrôler leur portefeuille de qualifications et d'y investir leurs maigres moyens. Le troc des qualifications contre la sécurité au travail a été conclu, probablement aux dépens des employés. Ce troc participe d'une évolution plus large, où se développe la même idée de faire assurer par l'éducation la sécurité de l'existence, permettant de se dispenser des coûteux systèmes de protection sociale tout en stimulant la croissance économique.

L'ÉDUCATION ET SA TENDANCE A L'AUTONOMIE

La plupart des analyses ont cru que la corrélation observée entre l'accroissement des dépenses d'éducation et le taux de croissance du PNB fournissait l'ultime preuve que les théories de la croissance endogène et du capital humain sont pertinentes. La connaissance et l'éducation seraient (devenues) les moteurs de la croissance économique. Pour qu'une telle thèse puisse être énoncée, encore faut-il que l'éducation soit indépendante de déterminants économiques, condition qu'apparemment ces théories n'ont pas vue. Certains auteurs pourtant ont montré que, dans les sociétés européennes modernes, cette condition était pratiquement réalisée : l'éducation est devenue largement indépendante des facteurs économiques. Plus encore, il faut souligner que si l'éducation produit le

plus souvent des effets économiques positifs, historiquement elle a rarement été conçue et organisée dans un tel but. De même, si l'éducation, générale ou professionnelle, peut contribuer à configurer le contenu et le niveau des qualifications de la main-d'œuvre, comme nous l'avons déjà suggéré, c'est dans le sens où elle modèle les qualifications plutôt qu'elle n'est modelée par elles. Retenir la thèse de l'autonomie de l'éducation oblige à abandonner une vision instrumentale, trop largement répandue, des politiques éducatives.

14. L'hypothèse de l'autonomie de l'éducation

Un premier groupe d'arguments pragmatiques soutient que, contrairement à la plupart des analyses, les liens entre les qualifications et l'éducation ne sont pas à double sens mais à sens unique. Un second groupe d'arguments introduit une perspective historique très utile. Il établit que l'éducation a été, au moins depuis la grande dépression, une activité pour elle-même, indépendante des activités économiques.

Les qualifications sont généralement mesurées par le niveau d'éducation (BIT, 1998). La longueur des études, les dépenses d'éducation ou les taux de scolarisation sont utilisés pour exprimer le niveau d'éducation. Cette méthode postule implicitement que l'éducation est si étroitement liée aux qualifications qu'elle peut être utilisée comme un proxy de leur mesure. Elle conduit à postuler que toute amélioration du niveau d'éducation (générale ou professionnelle) d'une population est une amélioration de fait du niveau général de ses qualifications. S'il est supposé, au contraire, que les qualifications ne sont pas acquises à l'école mais au travail, alors la longueur de l'expérience professionnelle devrait plutôt être utilisée comme proxy. Dans ce cas, le niveau de qualifications apparaîtrait comme indépendant du niveau d'éducation. Pourquoi alors utiliser les niveaux d'éducation comme mesure des qualifications ? Le raisonnement repose sur deux séries d'arguments qui sont examinées brièvement ci-dessous.

On considère habituellement que le savoir général et théorique transmis par l'éducation formelle se combine avec l'expérience pratique pour la formation des qualifications. Si une composante des qualifications est l'éducation, alors son développement peut accroître le niveau des qualifications. Que l'éducation puisse être un substitut des qualifications acquises au travail n'est pas pris en considération. C'est pourtant précisément ce qui arrive quand l'éducation devient plus autonome vis-à-vis du système de production et du procès de travail. Il est alors possible qu'un niveau d'éducation plus élevé puisse correspondre à un niveau de

qualification similaire, voire plus bas. En outre, au-delà de la transmission d'un savoir existant, l'éducation apprend à apprendre. Il est alors raisonnable de supposer que l'éducation permet d'apprendre sur le tas plus rapidement, mais cela ne signifie pas, comme on le pense trop souvent, qu'apprendre plus vite au travail conduise à des qualifications plus élevées. Suivant les conditions de travail, cela peut simplement vouloir dire que le temps total pour acquérir un niveau de qualification requis est raccourci. Ainsi, des phénomènes de substitution entre voies d'acquisition des qualifications peuvent se produire. C'est le cas par exemple quand les employeurs préfèrent réduire le temps et les coûts d'apprentissage au travail par le truchement d'un meilleur accès à une force de travail plus éduquée.

La classification des emplois a certainement exercé une influence majeure sur la formulation de cette relation positive entre éducation et qualification. L'échelle des positions dans la classification correspond à l'échelle des salaires, eux-mêmes considérés comme fonction des qualifications. En réalité, les salaires définissent les niveaux de qualification, et non l'inverse, comme prétendu généralement. Analysant la première classification des emplois après la Seconde Guerre mondiale, Naville (1956) avançait cette idée. Charlot et Figeat (1985) l'ont poussée plus loin, dans leur histoire de l'éducation et de la formation professionnelle française. Ils ont montré que l'éducation professionnelle aux niveaux secondaire et supérieur a produit des gestionnaires, des ingénieurs et des contremaîtres — c'est-à-dire la hiérarchie du procès de travail — et non pas la masse des travailleurs qualifiés. Ils ont confirmé l'observation de Naville que les positions dans la hiérarchie différaient largement d'une prétendue hiérarchie basée sur les diplômes (comme mesure du niveau d'éducation). Ceci est facile à expliquer. L'idéologie du self-made-man, dont la réussite serait le résultat d'un travail acharné, et le sentiment largement répandu de mépris pour les diplômés sans expérience, ont été utilisés pour légitimer le renforcement des marchés internes du travail. La distribution des positions dans la classification était largement indépendante des attributs éducatifs. Les positions étaient plutôt le résultat de la valeur attribuée, dans les critères de recrutement et de promotion à des positions plus élevées, à l'expérience, au temps de formation sur le tas et à l'ancienneté dans l'entreprise. En France, si au sein des hiérarchies professionnelles les emplois des cadres dirigeants sont principalement occupés par une élite hautement éduquée, c'est parce que l'éducation a toujours été un moyen social de reproduction des élites nationales, recrutées parmi un petit cercle de familles privilégiées (Bourdieu et Passeron, 1970 ; Bourdieu, 1989). La même chose se produit

dans les professions libérales, pour lesquelles les diplômes jouent le rôle de péage, de filtre et de barrières à l'entrée. Bien que cela soit en train de changer, le diplôme n'est pas considéré comme la preuve des capacités professionnelles requises³¹.

Ainsi les arguments avancés de la relation positive entre éducation et croissance économique ne sont pas faux. Ils ont plutôt tendance à reposer sur l'observation du passé et à souffrir d'obsolescence. Historiquement en effet, le système éducatif s'est progressivement défait de l'emprise de la production et un système plus autonome a émergé lentement des initiatives des acteurs sociaux. L'État tout d'abord a joué un rôle de premier plan dans le divorce entre le système éducatif moderne et le système productif. Nous y reviendrons plus loin. Puis ce fut le tour des familles (Mounier, 2000). Le désir très répandu des familles et des individus d'accéder à l'élite ou aux rangs des professionnels a exercé un puissant stimulant pour investir dans l'éducation. Aujourd'hui, même les familles pauvres entrent en compétition entre elles dans l'arène éducative avec l'espoir que leurs enfants n'hériteront pas de leur statut social, et ce, précisément, parce l'éducation est un puissant facteur de discrimination sociale en général et d'inégalité entre les générations en particulier (Godard, 1992 ; Zanten et Robert, 2000). De tels comportements ont contribué à la croissance de l'éducation à un rythme et un niveau qui ne sont pas liés directement aux besoins de l'économie. Ils ont conduit à une inflation soutenue des titres (Godard 1992 ; Collins, 1979). L'éducation tend ainsi à se rendre autonome et à imposer sa logique aux autres sphères de l'activité sociale.

Les économistes français de l'école de la régulation ont mené une recherche globale sur les liens entre éducation et croissance économique en France, Allemagne et Royaume-Uni (Fontvieille, 1990a ; Fontvieille, 1990b ; Diebolt, 1997 ; Carpentier, 1999 ; Michel, 1999). Dans ces trois pays, ils ont découvert que, jusqu'à la grande dépression, les dépenses d'éducation jouaient un rôle contra-cyclique : elles s'accroissaient plus rapidement que le PNB dans les phases dépressives des cycles Kondratief, et moins rapidement dans les phases d'expansion. Depuis la grande dépression, l'éducation a progressivement joué un rôle pro-cyclique et commencé à suivre les mêmes tendances que le PNB. Ainsi, les régulationnistes adoptent la même thèse que les théories de la

31. Il est bien connu qu'en France, jusqu'à une époque récente, les enfants de ceux qui exerçaient un métier occupaient les mêmes professions que leurs parents, qu'ils aient des diplômes ou non. Aujourd'hui, la régulation des professions a rendu la succession plus difficile et davantage liée au diplôme ; cependant, une étroite filiation demeure entre les professions des parents et celles des enfants (Bourdieu et Passeron, 1964 ; Godard, 1992).

croissance endogène et du capital humain : l'éducation est devenue le moteur de la croissance économique. Néanmoins, ils ne suivent pas ces théories jusqu'au bout. Ils introduisent une nuance de taille. Pour eux, les relations entre éducation et croissance ne sont pas des relations a-historiques. Elles ont changé au cours du temps. L'autonomisation de l'éducation est un phénomène récent et son rythme diffère d'un pays à un autre. En conséquence, l'éducation ne peut être un moteur de croissance que dans certains pays, et non dans tous comme le prétendent la plupart des organisations internationales. Pour être un facteur de croissance économique, l'éducation a besoin d'avoir sa logique et son rythme propres d'expansion, et d'être indépendante de l'accumulation du capital et de la production matérielle.

Sandrine Michel (1999) propose une explication de l'autonomisation croissante de l'éducation³². Elle décrit ce processus comme une évolution en trois étapes. Première étape : l'éducation est pilotée par le système économique. Cela correspond à son rôle contra-cyclique. En pratique, le temps et l'espace de la formation ne sont pas séparés du temps et du lieu de travail. Les deux se recouvrent (comme illustré dans le schéma de l'apprentissage dans les corporations de l'ère pré-moderne). Les institutions d'éducation formelle et la scolarisation sont limitées à une petite frange de la population. De nouveaux investissements dans la recherche et la formation n'apparaissent que dans la phase dépressive des cycles économiques, et de ce fait favorisent le redressement économique. Deuxième étape : l'éducation, en tant que manifestation des progrès des connaissances générales, forge sa propre logique d'expansion, indépendamment du système économique. Sa déconnexion de la production commence après la grande dépression. La scolarisation s'accroît sensiblement. L'éducation gagne du terrain sur le temps de travail dans le cycle de vie. Les activités de recherche commencent à être organisées sur une base permanente. Une part croissante et forte du PNB est affectée aux dépenses d'éducation. Les échanges à l'intérieur de la sphère éducative s'accroissent. Les activités éducatives pour la formation des enseignants et des chercheurs se développent. L'éducation s'étend parmi les inactifs ; l'accumulation des connaissances, comme en témoigne la révolution informationnelle, prend place indépendamment de la sphère productive. Troisième étape : l'éducation tend à subordonner la

32. Dans les définitions de l'auteur, le terme formation est préféré à celui d'éducation. Pour elle, cela inclut l'éducation formelle à l'école (générale ou professionnelle ou les deux), la recherche comme moyen de développer le savoir général, la formation sur le tas, et la formation continue délivrée par des institutions spécifiques. Ici, nous utilisons le terme éducation dans un sens aussi large que celui retenu par Michel dans le terme de formation.

logique du système productif à sa propre logique. C'est la tendance actuelle mais encore embryonnaire. La sphère éducative tire des ressources croissantes de la sphère productive, et les détourne des usages productifs. D'un côté, la science développe sa propre logique (tout ce qui peut être découvert doit l'être). D'un autre côté, la science produit des innovations productives (tout ce qui est découvert sera appliqué aux activités humaines³³).

Finalement, l'hypothèse de l'autonomie signifie que l'éducation et la science ont une vie par elles-mêmes et évoluent selon leur propre logique et leur propre rythme. Leur impact sur la production et la croissance économique dépend en conséquence moins de leur contenu et de leur dynamique que de la mesure dans laquelle le système productif fait usage de ce qu'elles lui apportent potentiellement. Disons qu'un système d'éducation en croissance ouvre un large champ d'opportunités pour le système productif. Il le fait sur la base de son propre développement. Quand le MEDEF dit que les employeurs reconnaissent comme qualifications les seules capacités techniques et comportementales des travailleurs qui sont effectivement mises en pratique dans le procès de travail (voir ci-dessus paragraphe 13), ils expriment précisément cette relation entre éducation et qualifications. Quand les travailleurs et leurs organisations se plaignent de ce que la totalité de leurs qualifications personnelles n'est ni utilisée ni payée, ils indiquent que le savoir des travailleurs et l'expérience diffèrent de ce que les entreprises utilisent effectivement. Ils suggèrent également la même relation entre éducation et qualifications. Si la thèse de Finegold et Soskice d'un « équilibre basses qualifications/basse qualité du travail » a quelque sens, cela ne signifie pas, comme il est généralement prétendu, que le système anglais de formation et d'éducation professionnelle ne parvient pas à fournir aux entreprises les qualifications adéquates (Keep et Mayhew, 1999) ; cela signifie plutôt que les entreprises ne parviennent pas à adapter leur technologie, leur organisation et leurs pratiques à ce qu'offrent l'éducation et la formation. La théorie de l'inadaptation (non appariement) entre la demande et l'offre de qualifications, lorsque coexistent à la fois excès et raretés, ne peut être intelligible que dans

33. Sandrine Michel ne donne pas de détails sur cette analyse, et ne cite pas les auteurs qui soutiennent que la science, la technologie et l'éducation sont déjà indépendantes des buts productifs et imposent leur logique à la production et au travail. Voir par exemple deux voix fortes sur cet aspect, celles d'Ellul et de Latouche (Ellul, 1981 ; Latouche, 1997).

l'hypothèse de l'autonomie de l'éducation. La même chose pourrait être dite de la science et la recherche ³⁴.

L'autonomie de l'éducation peut être observée également dans les politiques éducatives. Ces dernières ont été conçues pour d'autres motifs que celui d'accélérer la croissance économique. Quand les politiques éducatives introduisent une telle préoccupation, les interventions publiques sont condamnées à tisser des liens plus étroits entre éducation et production, précisément parce que cette relation ne s'établit pas spontanément.

15. La politique d'éducation générale et professionnelle

En France, le vaste fossé entre le travail et l'éducation semble être le résultat d'un décalage temporel entre leurs développements distincts. De fait le système national d'éducation était déjà bien constitué avant même que l'industrialisation, en retard sur celle de l'Angleterre ou même de l'Allemagne, ne s'accélère vers la fin du XIX^e siècle. Au début de ce processus, les entrepreneurs ne ressentaient pas le besoin d'éducation. Et si ce besoin se manifestait, les entrepreneurs se heurtaient à un puissant système éducatif, relativement clos sur lui-même, largement influencé par les idées et des forces républicaines et socialistes, enthousiastes à défendre l'intérêt public, et de ce fait réticentes à servir les intérêts privés (Barral, 1968 ; Prost, 1968). Leur influence sur les gouvernements a conduit ces derniers à considérer la production des qualifications comme une affaire d'ordre privé. Pour l'État français, la formation de forces de

34. Notre propos ici n'est pas de discuter de l'argument des régulationnistes français sur le fait que la tendance autonome de l'expansion de l'éducation implique que l'éducation soit devenue le moteur de la croissance économique. Ils insistent sur le fait que l'autonomie est une condition d'une telle évolution. C'est certainement une condition nécessaire, mais ce n'est pas une condition suffisante. En fait, si les ressources sociales affectées à l'éducation (et plus généralement au développement des qualités humaines) s'accroissent au-delà des effets positifs sur la productivité du travail, alors la condition suffisante n'est pas remplie. Comme l'éducation tend à concerner la totalité de la population, une simple tendance à l'accroissement des taux de dépendance — c'est-à-dire, un accroissement du ratio population inactive/population active — réduit les effets positifs de l'éducation sur la croissance économique. Comme nous l'avons souligné plus haut, les effets positifs de l'éducation dépendent largement du comportement des entreprises concernant la technologie, l'organisation du travail et les qualifications. Au cours des deux dernières décennies, le net ralentissement de la croissance de la productivité du travail dans la plupart des pays européens, lorsqu'il est comparé aux dépenses éducatives, suggère que l'éducation est entrée dans une phase de rendements économiques décroissants, chose possible uniquement parce que sa propre expansion n'est pas subordonnée aux rendements économiques. En d'autres termes, les formes et normes économiques de coordination ne circonscrivent pas la régulation de l'éducation.

travail adaptées aux besoins entrepreneuriaux est d'abord de la responsabilité des entreprises elles-mêmes.

Depuis le XIX^e siècle, l'objectif essentiel de l'État dans l'organisation de l'éducation publique a été de développer une identité nationale, et de forger l'État-nation. C'est ainsi que l'éducation a contribué à effacer les fortes différenciations et histoires régionales, et à les remplacer par des références culturelles uniformisées. La scolarisation publique gratuite et obligatoire de chaque citoyen selon l'âge découle de ce rôle primordial accordé à l'éducation (Prost, 1981). En même temps, les écoles gratuites et obligatoires, en dépit de la rhétorique politique, n'étaient pas conçues pour s'attaquer à l'inégalité sociale. L'éducation était plutôt consacrée à la construction de l'esprit national, prêt à défendre la nation contre les menaces étrangères. Elle ne visait pas le changement social. Elle enseignait plutôt que les classes sociales et l'ordre social en vigueur étaient enracinés dans l'état naturel de la société. De fait, l'éducation exerçait, et exerce encore, un effet de segmentation et de discrimination sociale (Bourdieu et Passeron, 1970). Construire un nouvel ordre républicain exigeait de former sur de nouvelles bases l'élite nationale, imprégnée des valeurs républicaines et armée intellectuellement pour servir l'intérêt public incarné dans les institutions étatiques. Les « grandes écoles », plus qu'aucune autre institution pourvoyeuse d'éducation de haut niveau, ont alimenté les grades élevés de l'administration publique, de la politique et des affaires (Bourdieu, 1989). L'école obligatoire pour le peuple n'a pas été le moyen de combattre les privilèges de ce type. Au même titre que les politiques de protection sociale, l'éducation a été essentiellement conçue comme l'un des instruments majeurs de la construction de l'État-nation³⁵.

C'est seulement récemment que la politique éducative nationale, à travers sa branche de formation technique et professionnelle, permet à la logique économique de prendre le pas sur les principes politiques, et d'empiéter, sans néanmoins les détruire, sur les institutions et les valeurs sociales fondées sur ces principes. Pour Charlot et Figeat (1985), la première politique gouvernementale globale pour l'éducation

35. Le brillant essai de Castel soutient que le système français d'État-providence depuis ses débuts a visé la construction d'un État-nation moderne (Castel, 1995). Dans la culture française, travailler est une obligation du citoyen. Participer à la production est un devoir des individus, comme de la communauté, représentée par l'État, pour aider ceux qui ne peuvent pas travailler en raison de l'âge ou d'un handicap. Giddens soutient la même thèse quand il établit que l'État-providence a essentiellement le même sens que l'État-nation, et pour cette raison a été le résultat d'un effort permanent des gouvernements de droite comme de gauche (Giddens, 1994). Nous pouvons dire la même chose des systèmes éducatifs, ce que Green a également montré (Green, 1990).

professionnelle a été initiée au début de la grande dépression, quand l'État libéral a pris fin. Depuis lors et jusqu'à aujourd'hui, les politiques d'éducation professionnelle ont été encouragées toutes les fois que l'éducation et la production ont trop fortement divergé. En réalité, en écho à sa tradition, l'État a toujours considéré son engagement dans la formation professionnelle comme secondaire et forcée par la négligence des entreprises, plutôt que comme sa vocation normale. Comme le soulignent Charlot et Figeat, les politiques éducatives publiques ont visé à maintenir la classe ouvrière dans les limites de sa condition sociale. Son objectif principal n'était pas de fournir des qualifications adéquates à l'industrie, sauf pour de courtes périodes (le Front populaire en 1935 ou la reconstruction de l'économie après la Seconde Guerre mondiale, et depuis 1985). Ils observent qu'en France, l'éducation professionnelle a plus approvisionné les industries en ingénieurs et agents de maîtrise qu'en travailleurs qualifiés pour les ateliers. Comparant les systèmes éducatifs français et allemand dans les années soixante et soixante-dix, les sociologues du LEST (Laboratoire d'économie et de sociologie du travail) tirent les mêmes conclusions (Maurice *et alii*, 1982). Depuis les années soixante, chaque réforme et réhabilitation de la filière professionnelle proclame vouloir promouvoir l'éducation professionnelle en ouvrant cette filière d'étude aux étudiants qui ne voulaient pas ou ne pouvaient pas, en raison de leurs goûts ou de leur origine sociale, suivre les filières générales. L'objectif avoué est de lutter contre l'échec scolaire, témoin de l'échec de la réalisation des idéaux républicains selon lesquels l'égalité des chances devant l'éducation est la première application du principe d'égalité des citoyens devant la vie. Les politiques d'éducation professionnelle ont toujours été engagées pour porter remède aux défaillances du système éducatif dans la mise en œuvre des principes républicains.

Depuis 1985, le gouvernement a donné une haute priorité à l'éducation et entrepris une politique d'amélioration globale du système éducatif national. Ses objectifs déclarés étaient de conforter à la fois la démocratie et le développement économique. Un premier objectif était de permettre à 80 % de chaque génération d'atteindre le diplôme d'éducation secondaire (le « baccalauréat ») qui ouvre l'accès à l'université. Un deuxième objectif était de relever le niveau des moyens et du personnel des universités (plan Université 2000), dans le double but de les préparer à recevoir les nouveaux flux attendus du secondaire et d'améliorer dans le même temps la qualité de l'enseignement et de la recherche. Un troisième objectif était, en complément de l'éducation continue, de développer la filière professionnelle d'éducation, traditionnellement négligée dans le

système français. Le gouvernement n'a que partiellement atteint ce dernier objectif, mais il a plutôt bien réussi dans la réalisation des deux premiers. La filière générale d'éducation a connu une expansion rapide et les universités ont accru spectaculairement leur diversité et leur qualité. Pour l'éducation générale et professionnelle, prises ensemble, les inscrits dans l'école secondaire supérieure (lycées) se sont accrus depuis 1985, à un taux annuel de plus de 7 %. La proportion de chaque génération atteignant la dernière année du secondaire (dernière année de préparation du baccalauréat) a grimpé de 37 % en 1985 à presque 55 % en 1990 (Prost, 1997). Le résultat de cette politique a été une vive croissance du niveau moyen d'éducation, bien qu'encore insuffisante pour égaler les performances de l'Allemagne, du Royaume-Uni ou de la Suède. En 1996, 30 % de la population ont un niveau d'éducation primaire, environ 50 % ont un niveau secondaire et 20 % un niveau tertiaire (8 % environ venant des grandes écoles et 12 % des universités). Cet effort public important s'est encore déployé dans la formation continue.

16. La politique d'éducation et de formation continue

L'éducation continue a été une revendication persistante des syndicats, qui ont créé et géré eux-mêmes une série d'organisations habilitées à fournir des services éducatifs aux travailleurs. L'importante loi de 1971 sur la formation continue apporte la preuve d'une adhésion étatique à cet effort. Il n'est donc pas étonnant que les syndicats aient bien accueilli la promulgation de cette nouvelle loi. La philosophie qui inspire le législateur est la même que celle de la formation professionnelle. Pour le gouvernement, la formation continue doit d'abord donner une seconde chance à ceux qui ont commencé à travailler trop jeunes, immédiatement après l'école obligatoire, et qui n'ont pu, faute de moyens, poursuivre des études plus longues. Ensuite, elle est conçue de manière à permettre aux travailleurs de se protéger des effets négatifs du contrat de travail. Cette philosophie a gouverné la mise en œuvre de l'offre d'éducation continue jusqu'en 1983, au moment où le législateur infléchit le dispositif de formation continue vers la production des qualifications.

Dans la loi de 1971, deux dispositions importantes ont été mises en œuvre et ont été par la suite renforcées. L'une est le congé pour formation (sans solde), qui reconnaît le droit de suspendre l'application du contrat de travail, sans le rompre, pour suivre une formation. L'autre est que les employeurs ont une obligation légale de consacrer une part de leur masse salariale au financement de la formation continue des adultes. La loi ne les contraint pas cependant à organiser par eux-mêmes la formation, voire

à former leurs propres salariés. Elle a de fait ouvert une vanne financière qui a donné naissance à une large constellation d'institutions de formation et d'éducation professionnelles, publiques et privées, qui vendent leurs services aussi bien aux salariés qu'aux employeurs (Join-Lambert *et alii*, 1994 ; Vernières, 1993).

Cette législation va cependant évoluer. Depuis 1980, chaque gouvernement, quelle que soit sa couleur politique, doit affronter un problème bien aussi redoutable que celui d'aménager le contrat de travail ou d'approvisionner le marché en les qualifications demandées. Ce problème, récurrent, est d'infléchir la courbe résolument croissante du chômage, qui s'est accru d'un niveau de 3 % en 1970, à 6,5 % en 1980, 9,3 % en 1990, et plus de 10 % depuis 1995. Le chômage est apparu comme un échec majeur de la politique nationale, qui affichait le plein emploi comme la traduction économique du droit des citoyens à un travail et à un revenu. Le fort sentiment que le chômage pouvait être une menace pour la cohésion nationale a pavé la voie d'une politique continue de lutte contre le chômage.

Une mesure importante dans le cadre de cette politique a été d'amortir les conséquences les plus dramatiques du chômage par le maintien d'un pouvoir d'achat minimum des chômeurs de longue durée. Sont principalement visés les jeunes qui n'ont jamais travaillé, et ceux qui restent au chômage après extinction de leurs droits sociaux. Avec un fort motif de justice sociale, la loi de 1988 a créé le RMI (revenu minimum d'insertion), un revenu minimum universel pour les inactifs sans revenu personnel et sans accès au bénéfice des transferts sociaux³⁶.

Un autre volet de cette politique a été de chercher le retour au plein emploi par des mesures éducatives. Les « modernisateurs³⁷ » étaient convaincus qu'une formation bien orientée pouvait donner aux chômeurs, voire à toute personne en position précaire, une clé ouvrant la porte des emplois stables. Cette conviction était étayée sur l'observation que le chômage affecte principalement les travailleurs non qualifiés et peu

36. Les propositions pour instituer un « contrat d'activité » dans le rapport Boissonnat, ou un « statut professionnel » dans le rapport Supiot — auquel nous nous sommes référé ci-dessus dans la section 13 — ont été influencées par la politique du RMI. La mise en œuvre du RMI a été le premier pas vers une déconnexion complète entre travail et revenu. L'idée que ces rapports ont explorée est qu'une sécurité sociale complète serait un revenu de base lié à la citoyenneté, au lieu d'une formation du revenu dépendant de l'accès aux opportunités de travail. Ces propositions visent à rendre moins pénible la mobilité du travail qu'elles jugent inévitable. Dans une certaine mesure, cette idée ressuscite et élargit, avec un but opposé, le système de Speenhamland établi en Angleterre en 1795.

37. Nous empruntons le terme utilisé dans le contexte du Royaume-Uni à Brown et Lauder (1997).

éduqués³⁸ (Vernières, 1993). Offrir l'opportunité d'acquérir une meilleure éducation et une qualification pouvait ainsi être considéré comme offrir une protection efficace contre le risque de rejoindre les rangs des victimes d'innombrables licenciements³⁹. C'est avec cette intention que les gouvernements successifs ont utilisé la loi sur la formation continue, conçue des années plus tôt dans un contexte de plein emploi, comme un dispositif tendu pour endiguer la vague montante du chômage. Il fallait aussi, pour éviter les sources de chômage, faciliter la reconversion des travailleurs des industries en déclin vers les industries en croissance. Pour réaliser ces objectifs, le gouvernement a dû infléchir et adapter ce cadre légal. Deux révisions successives de la loi de 1971 (en 1984 et 1992) ont fait deux petits pas dans cette direction. Un premier pas a été de changer les droits à la formation des travailleurs en obligation de formation, étape partiellement renforcée par des plans sociaux⁴⁰. Une seconde étape a consisté à accroître la contribution obligatoire des employeurs pour la formation jusqu'à 1,5 % de la masse salariale pour les entreprises de 10 salariés et plus, et à 0,15 % pour les autres. Le budget global consacré à l'éducation continue s'est accru de façon spectaculaire et a donné naissance à un ensemble complexe mais complet d'institutions de formation, publiques et privées. Pour Vernières (1993), la loi a rendu la formation professionnelle autonome par rapport aux entreprises et permis son expansion. L'impact global des filières de formation continue est positif. Près de 33 % de la population occupée a bénéficié de la loi. Cependant, un examen plus précis montre que les stages de formation ont été, et sont encore, très courts (dépassant rarement une semaine) et que les salariés des grandes entreprises et les plus qualifiés en ont bénéficié davantage que les travailleurs peu qualifiés et les chômeurs (Join-Lambert *et alii*, 1994).

L'inégale distribution des bénéficiaires illustre que cette politique globale d'éducation et de formation continue n'a pas été capable de renverser la tendance du chômage. Cette incapacité a conduit à remettre en question son fondement initial selon lequel le chômage et l'exclusion sociale auraient pour cause l'inégale distribution des qualifications dans la

38. Il vaut la peine de souligner que dans les deux décennies passées la sociologie française du travail a déplacé son point de focalisation du travail vers le chômage et les inactifs, et les mouvements entre ces positions. Elle a souligné la relation positive entre les non qualifiés et les chômeurs (Maruani et Reynaud, 1993). Maruani et Reynaud avancent que cette évolution justifierait le changement de libellé de la « sociologie du travail » en « sociologie de l'emploi ».

39. La position du MEDEF sur l'employabilité, que nous avons déjà présentée dans le paragraphe 13, repose en quelque sorte sur le même diagnostic que celui du gouvernement.

40. Voir plus haut la note de bas de page 15.

population active. Se référant à l'évaluation périodique des politiques de formation professionnelle, Tanguy souligne qu'aucun fait solidement établi ne permet de postuler que l'éducation et la formation professionnelle puissent réduire le chômage et améliorer la situation de l'emploi (Tanguy, 1986). En dépit de ces résultats peu encourageants, l'esprit initial de la loi demeure toutefois. Il s'agit pour le législateur de trouver des instruments plus efficaces de protection des travailleurs contre les effets négatifs du contrat de travail, et d'un système d'éducation plus complet et de moins en moins dépendant des vicissitudes de l'économie.

De fait, le procès de réallocation du travail a rendu nombre de qualifications obsolètes et accru le besoin d'en produire de nouvelles, particulièrement celles requises par les nouvelles technologies. En même temps, les systèmes de formation sur le tas et de promotion à l'ancienneté, entravés voire désorganisés par le démantèlement des marchés internes du travail, ne pouvaient satisfaire la demande croissante de nouvelles qualifications. L'éducation publique a dû prendre le relais des entreprises. Une nouvelle contraction de l'implication des entreprises dans la formation sur le tas est apparue au cours des deux dernières décennies et a accéléré la prise d'autonomie du système d'éducation.

17. Le troc de la protection sociale contre l'éducation

Nous avons déjà suggéré dans les pages précédentes que le compromis entre les qualifications et l'emploi pouvait refléter un compromis plus général entre l'éducation et le système de protection sociale. Peu d'analystes pourtant mentionnent ce compromis, de fait le remplacement de la protection sociale et collective par l'éducation individuelle. Heidemann (2000), un économiste allemand, est l'un des rares à voir que ce remplacement est le sens véritable du livre blanc européen concernant l'éducation et l'apprentissage (commission européenne, 1994 ; 1995). Ces textes mettent l'accent sur le fait que la formation tout au long de la vie devrait être développée pour répondre aux exigences d'employabilité.

[Heidemann qualifie une telle proposition de] « passage de la participation à la réussite économique par la participation à la sécurité sociale, à la participation par la connaissance et l'information :

— Au début du mouvement syndical — et au moins jusqu'à la Seconde Guerre mondiale — l'accent principal était de parvenir à un juste partage du produit économique.

— Au cours de la phase suivante — qui a débuté avant la Seconde Guerre mondiale et s'est poursuivie jusqu'à la période récente —

l'objectif principal devenait la participation aux bénéfices institutionnels de la sécurité sociale.

— Aujourd'hui, alors que nous entrons dans une société basée sur l'information, la participation au savoir devient l'élément central des programmes et de la politique des syndicats. »

Les choses et l'histoire sont légèrement plus complexes, mais Heidemann a au moins le mérite de formuler l'hypothèse de l'échange protection sociale contre éducation. Quand les systèmes de protection sociale n'avaient pas encore été directement démantelés, des moyens plus pernicious avaient été utilisés pour métamorphoser le système du *welfare* en un système de *workfare*, en passant d'une protection sociale liée à l'absence de travail à des mesures sociales conditionnées à l'obtention d'un travail. L'accès aux bénéfices de la protection sociale, et notamment aux compensations pour chômage, est de plus en plus subordonné à la recherche individuelle de travail et à la formation dans ce but. Des mesures drastiques dans ce sens ont été prises au Royaume-Uni par le gouvernement travailliste. En France, la même chose s'est produite avec la tentative du gouvernement socialiste d'« activer les dépenses passives de la protection sociale » pour obtenir de meilleurs résultats sociaux et économiques. Ici, les transferts sociaux sont utilisés pour encourager l'emploi. Dans le même sens, le MEDEF a proposé récemment de subordonner les indemnités de chômage aux efforts accomplis par les chômeurs pour rechercher un emploi et suivre des formations (le PARE). Le gouvernement australien a trouvé une belle formule pour cette nouvelle approche de la protection sociale : l'obligation mutuelle. L'éducation et la formation continue sont ainsi plus systématiquement orientées vers l'emploi. En renforçant la condition d'être employé pour accéder aux bénéfices de la protection sociale, l'éducation et la formation apparaissent alors comme le moyen de bénéficier de la protection sociale. Cette tendance est encore renforcée par les employeurs, qui, en passant le relais au système éducatif, se déchargent de plus en plus de leurs responsabilités de formation dans le procès de travail. L'éducation devient la responsabilité de chacun, voire un devoir des individus.

Dans l'ensemble des analyses sociales, la mobilité du travail est en majorité considérée comme la situation nouvelle et normale des relations de travail modernes. Comme l'éducation est le sésame pour obtenir des qualifications transférables et actualisées, et donc des emplois, elle est maintenant considérée comme une nouvelle façon de faire face aux risques sociaux. D'ici quelques années, les dispositifs de protection sociale, qui constituent un obstacle à la mobilité requise des travailleurs,

devraient avoir disparu ⁴¹. Ainsi, l'éducation viendrait à jouer le rôle clé dans la protection des travailleurs et des non travailleurs contre les risques sociaux, indépendamment des formes de travail et des trajectoires personnelles. Elle est en passe de devenir le seul moyen universel de se protéger des risques sociaux. Au bout du compte, l'éducation elle-même aura remplacé tous les autres moyens de protection sociale. Elle est déjà aujourd'hui la condition de plus en plus exigeante d'une citoyenneté pleine et entière

Nous mettons fortement en doute cette vision idyllique d'un futur basé sur l'éducation et sur sa force réconciliatrice entre les préoccupations souvent contradictoires des politiques d'efficacité et d'équité. L'argument d'efficacité, selon lequel l'éducation est le moteur clé de la productivité du travail, est hautement discutable, comme nous l'avons suggéré ⁴². Il oublie généralement que l'éducation consomme des ressources sociales, et qu'aucun procédé n'assure que la dépense soit couverte par des gains. L'argument d'équité admet que les mesures de protection sociale puissent atténuer les inégalités sociales, mais la plupart du temps il rejette son caractère durable. La protection sociale est plus souvent accusée d'inciter à la paresse, de détourner du travail, et d'entraver finalement l'amélioration de la productivité du travail ⁴³. L'argument d'équité est ainsi rejeté pour une raison d'efficacité ! Lorsqu'elle est mise en regard de la protection sociale, l'éducation serait un système plus équitable et plus juste pour la distribution de la richesse nationale, parce qu'elle serait un système de distribution proportionné aux efforts et mérites individuels. Ce point de vue ignore bien sûr que l'éducation est un moyen puissant de discrimination sociale et d'inégalité. Il néglige aussi le fait que dans le passé récent, les prestations sociales ont stimulé la productivité du travail par un mécanisme similaire au salaire d'efficience. Ce n'est pas le lieu ici de détailler ces arguments, bien qu'ils révèlent que les espoirs placés dans l'éducation, en tant que dispositif miraculeux capable de panser tous les

41. Il est curieux que la majorité de la littérature française que nous avons parcourue dans ce texte accepte la nécessité de la mobilité des travailleurs comme une caractéristique des relations de travail actuelles. Nous avons montré que c'est une situation très contingente, que les interactions et les luttes sociales pourraient renverser facilement.

42. Voir paragraphe 7, et note de bas de page 20 ci-dessus.

43. Nous ne pouvons omettre de mentionner ici le fameux « droit à la paresse » proclamé par un fin observateur français de la classe ouvrière à la fin du XIX^e siècle. Lafargue (1976) questionnait en fait l'idée des employeurs que les travailleurs étaient intrinsèquement paresseux. À cette époque, cet argument avait pour but d'intensifier le travail pour accélérer la sortie de la dépression économique. Il est intéressant de noter que les critiques actuelles de l'aide sociale utilisent un argument très semblable en poursuivant les mêmes objectifs.

maux sociaux, sont certainement trop élevés et probablement déplacés (Hasley *et alii*, 1997). L'éducation ne sera sans doute pas capable de coordonner les microdécisions sur les marchés du travail, ni d'avoir les effets attendus sur la croissance économique et la distribution des revenus. Nous devrions plutôt assister à l'aiguïsement de la compétition internationale entre les systèmes éducatifs nationaux, stimulée à la fois par leur privatisation et par l'usage de normes internationales d'éducation et de classement des systèmes éducatifs selon leurs performances. La compétition internationale en éducation devrait impliquer davantage de compétition internationale dans le monde du travail, de fuite des cerveaux, et de mouvements browniens de capitaux à la recherche d'une force de travail bon marché ou qualifiée. L'éducation est devenue une incitation à réduire l'espace des marchés du travail internes et la protection sociale dispensée aux chômeurs et aux inactifs. L'éducation est ainsi utilisée pour développer et légitimer des marchés du travail plus compétitifs au niveau mondial.

LES TROIS LOGIQUES DES QUALIFICATIONS

Nous devons maintenant retourner aux questions initiales de ce papier : dans quelle mesure une analyse des relations de travail peut-elle aider à élaborer un concept de qualification ? Qu'est-ce que cette analyse apporte effectivement à la définition de la qualification ? Dans quelle mesure cette définition peut-elle être utile pour aborder les questions majeures actuelles concernant les qualifications et leur formation ?

18. Un cadre logique

Un schéma étant plus utile qu'un long discours, résumons ici nos principales découvertes dans un tableau (voir à la fin du texte). Le tableau montre que les qualifications ont trois composantes essentielles :

Une première composante se rapporte à l'exercice de la force de travail. Elle renvoie aux qualifications techniques, déterminées par les équipements et les méthodes productives, définies dans la partie II. Sa propension à être socialement intégrée dans la définition d'une qualification particulière se rapporte à une logique technique, ou logique T.

Une deuxième composante se rapporte à la dimension hiérarchique des relations salariales. Elle renvoie aux qualifications comportementales, qui reflètent les capacités personnelles du travailleur à gérer les relations interpersonnelles dans le travail dépendant et subordonné, comme défini

en partie IV. Sa propension à être socialement intégrée dans la définition d'une qualification particulière renvoie à une logique comportementale, ou logique B.

Une troisième composante se rapporte au niveau et au type d'éducation et de formation. Nous la définissons comme une qualification cognitive, et sa propension à être socialement intégrée dans la définition d'une qualification particulière renvoie à une logique cognitive, ou logique C.

Une « logique » est une force sociale agissant dans une direction déterminée. Une force sociale est le résultat de l'interaction entre des acteurs sociaux, des institutions et des valeurs et normes sociales.

Que ce soit à un niveau macro-, méso- ou microéconomique, une fonction majeure de la qualification peut être exprimée par la formule :

$$S = \tau T + \beta B + \gamma C$$

Cette formule magique indique simplement qu'en réalité, une qualification particulière S est faite de trois composantes, dont les poids relatifs sont respectivement τT , βB et γC .

En cherchant une définition homogène et substantielle, la plupart des tentatives n'ont pris en compte que l'une de ces logiques, ce qui les a conduites à négliger le processus social de définition des qualifications et à affirmer que les qualifications pouvaient être comparées à travers le temps et l'espace. La formulation ci-dessus suggère, au contraire, qu'une qualification particulière est une qualité hétérogène de travail, composée principalement de trois dimensions. Comme ces trois dimensions ne sont pas indépendantes — parce qu'en réalité elles interagissent entre elles et peuvent se substituer l'une à l'autre —, cette équation ne peut exprimer une évolution des qualifications vers le haut ou vers le bas. Elle souligne plutôt qu'une combinaison donnée des trois logiques pour définir les qualifications est spécifique par rapport au temps et à l'espace, parce que ces trois logiques sont « enchâssées » dans les relations de travail et plus largement dans les structures sociales.

Historiquement, dans le cas du travail indépendant, par exemple l'artisan ou l'agriculteur, la logique de subordination (logique B) n'a pas été intégrée à l'équation. Nous ne suggérons pas que, dans de telles relations de travail, le caractère personnel de l'artisan ou de l'agriculteur n'intervient pas dans la manière dont le travail est accompli. Nous voulons dire qu'il n'entre pas, ou si peu, comme « logique » dans le procès social de définition de leur compétence. De la même manière, les qualifications des professions libérales indépendantes sont exemptes des traits de comportements. Cependant, la logique cognitive de leurs qualifications diffère de celle des artisans et des agriculteurs. Ces derniers

suivent une logique « tournée vers le lieu de travail », dans laquelle la logique C n'intervient pas. Pendant que les premiers suivent une logique « tournée vers l'école », dans laquelle la logique C est essentielle.

Dans les relations salariales, la logique B est sans aucun doute un déterminant hautement significatif des qualifications. La contradiction entre le besoin de subordination et le droit de rompre le contrat de travail a été largement résolue grâce aux caractéristiques historiques du modèle salarial (classification des emplois, marchés internes, protection sociale). L'échelle des qualifications, en réalité, reflète l'échelle des responsabilités à l'intérieur de la hiérarchie des positions, comme décrit dans la classification des emplois (voir sur ce point les sections 5 et 12 ci-dessus). Par conséquent, la logique B des qualifications est une composante majeure du modèle salarial, mais qui, selon le temps et l'espace, peut changer. Cette logique a pourtant été largement ignorée par la plupart des analyses, qui ont à peine compris pourquoi elle est aujourd'hui devenue une composante principale de la définition des qualifications — ce que traduit le terme de compétence. Nous avons montré (voir section 4) que cette nouvelle définition participait des transformations actuelles du modèle salarial.

La logique cognitive C prend ses racines lointaines dans et hors de la sphère du travail. Son développement historique a émergé du phénomène d'accumulation d'expériences et d'accumulation des connaissances qui leur sont associées. Ce développement s'est amplifié lorsque la transmission de ces connaissances a été systématisée par l'apprentissage et l'éducation, et a permis à chaque individu d'avoir accès aux expériences singulières de tous les autres. Quand les systèmes éducatifs, de l'école à l'université, ont entrepris cette accumulation et objectivation des expériences, et les ont enseignées d'une manière ordonnée et pédagogique, ils ont produit ce que nous appelons ici une logique cognitive. Historiquement, cette logique est née avec les premiers ingénieurs en Europe, au tournant du XVII^e siècle, mais elle s'est accélérée plus récemment quand elle a été conçue explicitement pour construire l'État-nation. Cette voie historique a donné à l'éducation son mouvement d'expansion autonome. Le déploiement actuel de volontés et d'efforts visant à subordonner l'éducation aux besoins économiques démontre à la fois que cette relation n'est pas spontanée, et qu'un nombre croissant d'acteurs sociaux s'accorde pour que la logique cognitive joue le rôle majeur dans la définition des qualifications (voir section 5).

Dans les pages précédentes, nous avons indiqué que l'allocation du travail, entre les emplois, secteurs et localisations, en d'autres termes la mobilité des travailleurs, est réellement ce qui est en jeu dans la définition

sociale des qualifications. Alors, que la mobilité du travail soit désignée comme une tendance irréversible ou réversible change radicalement la manière d'aborder la question des qualifications.

19. Aborder la question des qualifications

Ces outils analytiques de base peuvent être utilisés pour aborder les principales questions actuelles concernant les qualifications.

Pour « l'école française de la régulation », le modèle salarial a évolué avec les régimes de croissance économique des pays de l'Ouest, depuis la révolution industrielle. Les ajustements compétitifs, à travers les mécanismes walrassiens sur un marché libre, ont prévalu jusqu'à la fin du XIX^e siècle. Dans les termes régulationnistes, cette période est caractérisée par des rapports de travail pré-tayloriens. Les ajustements duopolistiques, généralement marqués par des relations de travail hautement conflictuelles, ont prévalu entre la fin du XIX^e siècle et la Seconde Guerre mondiale et conduit au déploiement des techniques et rapports de travail tayloristes. La technologie tayloriste a augmenté la productivité du travail mais pas les salaires, entraînant un déséquilibre entre la production globale et la consommation, et entre la demande et l'offre de travail. La période fordiste, de 1945 à 1975 approximativement, a conservé les technologies tayloristes mais a augmenté les salaires directs et indirects de telle sorte qu'ils suivent les gains de productivité. Une croissance parallèle de la production et de la consommation a pu être atteinte, de même que le plein emploi de la force de travail. La relation de travail de cette période constitue encore aujourd'hui la référence, le modèle type du rapport salarial. Dans la période postfordiste, depuis 1975, des transformations radicales du modèle salarial sont apparues avec l'abandon des techniques et de l'organisation du travail tayloristes⁴⁴.

Dans chacune de ces quatre périodes, les qualifications ont été définies différemment selon les besoins sociaux de mobilité du travail. C'est pourquoi les qualifications ont été et sont encore un outil majeur de régulation du marché du travail. Elles peuvent être considérées comme une institution conçue pour piloter la mobilité du travail, c'est-à-dire l'allocation du travail. Un compromis entre employeurs, travailleurs et gouvernements sur le degré de mobilité du travail acceptable est ensuite inscrit dans la définition conventionnelle des qualifications. L'intensité du travail, la productivité et la distribution du revenu entre salaires et profits résultent de cette définition.

44. Pour une présentation plus détaillée de cette analyse, voir Mounier (2001).

La question des qualifications, comme indiqué dans l'introduction de ce papier, peut maintenant être formulée à travers d'autres questions plus précises : comment est-on parvenu dans ces différentes périodes à un compromis sur la définition des qualifications ? Quels points de vue opposés cette définition a constamment été contrainte de réconcilier ? Quels ont été chaque fois ses effets attendus et réels sur la mobilité du travail ? Et quelles ont été chaque fois ses conséquences sur la production et la distribution des revenus ?

De fait, cette nouvelle approche de la question des qualifications délaisse certains aspects des formulations précédentes parce que non pertinents et se focalise au contraire sur les seuls aspects pertinents, ceux essentiels liés à la mobilité du travail et aux formes d'emploi.

Parmi ces questions non pertinentes, il faut notamment souligner celle du besoin social de qualifications plus élevées ou moins élevées, ou celle de la déqualification ou surqualification de la main-d'œuvre mobilisée dans les emplois actuels. Comme la définition sociale des qualifications varie dans le temps, il n'y a pas de mesure objective de telles tendances à la hausse ou à la baisse des qualifications. À des moments différents et au même moment, on entend les deux discours selon l'acteur social qui le tient. Par exemple, les syndicats et les individus prétendent actuellement que les qualifications personnelles des travailleurs s'élèvent, et que les employeurs déqualifient la main-d'œuvre. Les employeurs prétendent le contraire. Comme nous l'avons vu plus haut, une plus grande mobilité de la main-d'œuvre et l'autonomie croissante de l'éducation contribuent toutes deux à accentuer cette opposition.

Revenant aux questions pertinentes, nous devons considérer le dilemme des qualifications « spécifiques versus transférables » (génériques ou en portefeuille). C'est une véritable question, parce qu'elle est cruciale pour déterminer le degré de mobilité de la main-d'œuvre, c'est-à-dire l'allocation du travail. Cette analyse doit adopter une perspective historique, en tenant compte de la situation spécifique de chaque pays. Ce dilemme ne peut être résolu qu'en le reliant aux quatre autres dilemmes rencontrés auparavant. Rappelons-les de manière simplifiée :

Question 1 : les qualifications sont-elles définies du point de vue de l'emploi (1a) ou du travailleur (1b) ?

Question 2 : les qualifications sont-elles techniques (2a) ou comportementales (2b) ?

Question 3 : les qualifications sont-elles acquises au travail (3a) ou par l'éducation et la formation (3b) ?

Question 4 : la diffusion des qualifications à un moment donné est-elle accélérée par les dispositifs de protection (4a) ou par l'éducation (4b) ?

Question 5 : les qualifications sont-elles mieux préparées par les institutions publiques (5a) ou privées (5b) ? Nous n'avons pas abordé cette dernière question dans notre analyse, mais il est aisé de la relier au problème de la régulation du système éducatif et du marché du travail.

Historiquement, les réponses à ces questions ont été du type a) ou b) ou les deux à la fois. Le tableau suivant résume très largement nos résultats.

Questions sur les qualifications	Période pré-tayloriste	Période tayloriste-fordiste	Période postfordiste
Question 1 Perspective emploi et/ou perspective individu ?	1a + 1b	1a	1b
Question 2 Qualifications techniques et/ou qualifications comportementales ?	2a + 2b	2a	2b
Question 3 Acquisition au travail et/ou par l'école ?	3a + 3b	3a	3b
Question 4 Protection sociale et/ou éducation	4b	4a	4b
Question 5 Public et/ou privé ?	5b	5a	5b

Évidemment cette présentation simplifie l'analyse faite dans les sections précédentes. Elle exagère les changements et minimise les continuités. Elle néglige les transitions entre les périodes. Cependant, cette présentation schématique souligne que la définition des qualifications émerge comme un dispositif de régulation du marché du travail⁴⁵. La régulation concerne le contrôle social et la gestion de la mobilité du travail. Comparée à la période pré-tayloriste, la période tayloriste-fordiste sépare ce qui était auparavant unifié. Par là, il apparaît

45. Nous pourrions introduire ici l'idée que la « marchandisation » actuelle du travail — c'est-à-dire le traitement de la force de travail comme toute autre marchandise et le marché du travail comme un marché compétitif — a été suivie d'une « démarchandisation » active dans la période fordiste, grâce à l'introduction d'éléments de statuts dans le contrat de travail (voir section 2 ci-dessus), et une forte régulation du marché du travail par les marchés internes et les transferts sociaux (voir ci-dessus section 13). Ces termes sont utilisés par Gosta Esping-Andersen (1999).

que les réponses à la question des qualifications choisissent le versant (a) de chaque alternative, parce que ces versants (a) agissent ensemble pour fixer les travailleurs et leur force de travail dans le procès de travail ; ainsi par exemple de la définition de qualifications étroitement spécifiques.

Dans la période postfordiste, l'autre versant (b) de chaque alternative a été retenu, mais dans un processus de négociation conflictuelle inachevé. Les différents choix ne sont pas encore clairement tranchés. Cependant, on peut déjà les caractériser, au moins en tendance. Ils agissent ensemble pour développer des qualifications transférables, de façon à faciliter l'allocation du travail. Leur but et résultat globaux sont d'augmenter la mobilité du travail. Les différents dispositifs proposés pour améliorer la mobilité du travail doivent gagner l'adhésion des partenaires sociaux. Un compromis doit être trouvé, qui légitime le point de vue des employeurs aux yeux et dans l'esprit des travailleurs et des concepteurs des politiques publiques. Cette négociation conflictuelle fait appel à toutes les dimensions du social, des relations sur les lieux de travail jusqu'au niveau des valeurs sociales et des représentations. Ce qui est réellement en jeu dans le processus actuel de redéfinition des qualifications est la création d'un nouveau mode de régulation du marché du travail, plus proche des mécanismes du marché compétitif.

De nouvelles perspectives sur la question des qualifications découlent de cette analyse. La première est que le changement dans les qualifications n'est pas le résultat d'un changement dans la nature du travail, mais le contraire. Redéfinir les qualifications est une condition nécessaire et un levier pour la transformation des formes d'emploi et des relations de travail, de telle sorte que la réallocation du travail entre industries, emplois, régions et même pays soit facilitée. La seconde est que le dilemme (a) versus (b) continue d'exister parce que la définition contradictoire des qualifications a toujours cours, et ne cessera que lorsqu'un compromis social entre les parties concernées sera adopté sur une nouvelle définition. Une troisième perspective nouvelle se dégage concernant les choix et les politiques publiques. Les politiques d'éducation et de formation professionnelle, aussi bien que les politiques d'éducation générale, doivent reconnaître que l'enjeu réel n'est pas la performance économique ou la distribution du revenu en tant que tel, mais la mobilité et l'allocation du travail. Si les politiques veulent intervenir pour qu'une certaine définition des qualifications prévale, *elles doivent évaluer d'abord si la mobilité du travail est ou non aujourd'hui une condition incontournable pour accélérer la croissance économique et promouvoir l'équité sociale.*

Examinons cette implication de nos résultats sur les politiques d'éducation et de formation professionnelle.

20. Quelques leçons pour les politiques d'éducation et de formation professionnelle (PEF)

On a noté que les sociétés contemporaines tendaient à charger les systèmes éducatifs de résoudre l'ensemble des problèmes sociaux. C'est tout à fait exact, et particulièrement applicable aux PEF. L'éducation professionnelle publique doit sans doute donner une haute priorité à la promotion des qualifications techniques, parce que, comme nous l'avons vu, elle concilie les intérêts des travailleurs et des entreprises et nourrit certainement la croissance économique et les avantages compétitifs sur les marchés mondiaux. Cependant, ces politiques ne doivent pas prendre pour norme la limite inférieure fixée par les entreprises, au motif que l'éducation doit rencontrer la demande sur les marchés du travail. L'autonomie de l'éducation en général et des PEF en particulier doit être reconnue. Ceci implique que les gouvernements doivent tenir leur rôle de producteur de normes et d'objectifs sociaux, et ne pas être réduits au rang de simple instrument de la satisfaction des « besoins du marché ».

Au contraire, les PEF doivent être considérées comme des décisions autonomes, et leur souci devrait être de renforcer leur rôle dans la régulation du marché du travail dans un but économique et social. Il ressort de nos conclusions qu'il faut adopter une stratégie cohérente avec les objectifs économiques et sociaux. Cette stratégie doit d'abord répondre à une question cruciale : faut-il encourager la mobilité ou l'immobilité des travailleurs pour que les objectifs de croissance économique et d'équité sociale puissent être atteints ? De cette réponse, peut découler la définition des qualifications que les concepteurs des PEF devraient adopter pour concevoir leurs stratégies et leur mise en place. Un choix raisonnable à cet égard exigerait davantage de recherche sur les tendances actuelles de l'allocation du travail et l'évaluation de l'équilibre entre effets positifs et négatifs sur les variables économiques et sociales. Dans ce papier, quelques directions pour aborder ces questions ont été suggérées. Une analyse bien étayée devrait permettre aux décideurs de choisir l'une des alternatives sur la double question des qualifications, présentée dans le tableau de la section 19, comme cible normative d'une politique publique de qualifications. La distance entre ces normes et le résultat « spontané » de l'interaction entre les acteurs sociaux sur la mobilité du travail devrait aussi être mesurée pour déterminer l'étendue et la durée des PEF à mettre en œuvre.

L'analyse du compromis actuel entre éducation et protection sociale a également montré que les PEF ne pouvaient réguler à elles seules la mobilité de la main-d'œuvre, c'est-à-dire la régulation des transactions de travail. Elles ne peuvent pas se substituer aux politiques de plein emploi et de distribution du revenu. Au contraire, les PEF doivent être intégrées à des politiques globales d'emploi et de travail ayant pour but de réguler la mobilité selon des critères politiques plus qu'économiques. Les avocats des PEF doivent être convaincus, pour convaincre ceux qui sont en charge des politiques d'emploi et du travail, que la croissance économique et l'équité sociale ne peuvent être atteintes par la seule éducation. Ils doivent souligner qu'ils peuvent réussir dans leur tentative, si et seulement si les PEF font partie intégrante d'un contrat politique traitant correctement de la mobilité du travail. Abordant cette question, ils doivent prendre en considération les effets de la mobilité du travail sur la croissance économique et sur les risques sociaux qui devraient être couverts par la protection sociale. Comme Polanyi l'a enseigné, aucun travailleur dépendant ne peut survivre sans être protégé de sa position subordonnée et des risques de l'existence. Les processus d'allocation du travail ne peuvent se débarrasser du gêneur qu'est la protection sociale. À cet égard, les qualifications ne peuvent à elles seules gagner sur ces deux fronts.

TABLE

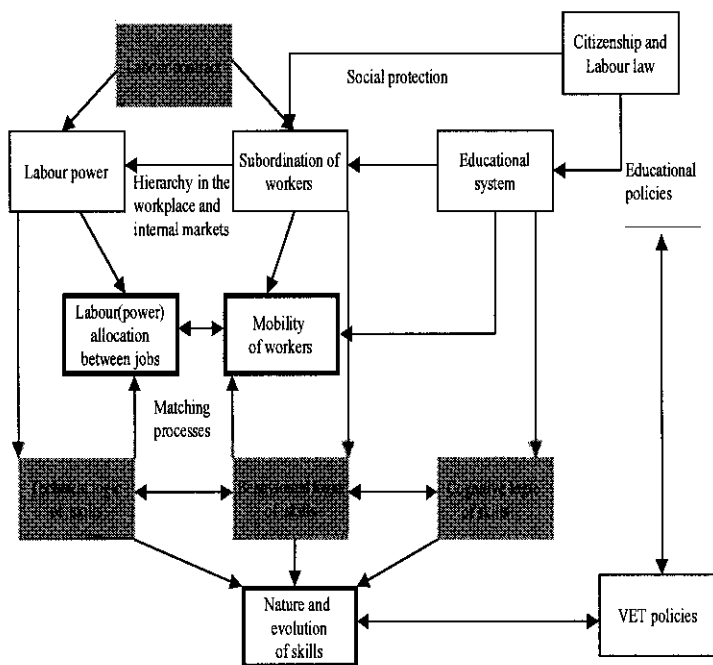
Les nouvelles entrées dans la force de travail en France de 1973 à 1993

	1973	1988	1993	1973	1988	1993
Origin	Entrées (000)	Entrées (000)	Entrées (000)	%	%	%
Educational system	541	328	301,3	14 %	11 %	10 %
Apprenticeship	72	49	32,4	2 %	2 %	1 %
Post school training		118	103,3	0 %	4 %	3 %
Army	232	157	130,6	6 %	5 %	4 %
Unemployment	179	781	755,1	4 %	25 %	25 %
Inactivity	619	384	338,8	16 %	13 %	11 %
Foreign country	130	50	61,3	3 %	2 %	2 %
Other enterprise	2208	1296	1 248	55 %	42 %	42 %
Total	3981	3067	2970,8	100 %	100 %	100 %

Sources : Enquêtes emploi INSEE. Bilans Formations-emploi CEREQ.

GRAPHE.**Les trois logiques des qualifications ; principaux résultats**

The three logics of skills. Principal findings.

**RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES**

- AGLIETTA M. et BRENDER A. (1984). *Les métamorphoses de la société salariale*. Paris, Calmann-Lévy.
- ALTHABE G. et SELIM M. (1998). *Démarches ethnologiques au présent*. Paris, L'Harmattan.

- ARENDT H. (1998). *The Human Condition*. University of Chicago Press, Chicago and London [first published in 1958]. (*La condition de l'homme moderne*. Paris, Calman-Levy, 1983).
- AUBIN G. et BOUVERESSE J. (1995). *Introduction historique au droit du travail*. Paris, PUF.
- BARRAL P. (1968). *Les agrariens français de Méline à Pisani*. Paris, Armand Colin.
- BARTLET A.C. et GHOSHAL, S. (1991) *Le management sans frontières*. Paris, Éditions d'Organisation.
- BLASSEL H. LAVILLE A. et TEIGER, C. (1976). « Conditions de travail et analyses économiques ». *Critique de l'Économie Politique*, 23, p. 11-33.
- BOLTANSKY L. et CHIAPELLO E. (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris, NRF, Gallimard.
- BOLTANSKY L. et THÉVENOT L. (1987). *Les économies de la grandeur*. Paris, PUF.
- BOURDIEU P. et PASSERON J.-C. (1964). *Les héritiers*. Paris, Les Éditions de Minuit.
- BOURDIEU P. et PASSERON J.-C. (1970). *La reproduction. Les fonctions du système d'enseignement*. Paris, Éditions de Minuit.
- BOURDIEU P. (1989). *La noblesse d'État. Grandes écoles et esprit de corps*. Paris, Éditions de Minuit.
- BOYER R. (ed). (1987). *La flexibilité du travail en Europe*. Paris, La Découverte.
- BOYER R. (1986). *La théorie de la régulation : une analyse critique*. Paris, PUF.
- BRASS T. (1999). *Towards a Comparative Political Economy of Unfree Labour*. Frank Publications.
- BROWN Ph. and LAUDER H. (1997). "Globalization and Economic Development". In HASLEY A.H. and alii (1997).
- CANNAC Y. (1985). *La bataille des compétences*. Paris, Éditions d'Organisation.
- CARPENTIER V. (1999). « Développement éducatif et performances économiques au Royaume-Uni. XIX^e et XX^e siècles ». Thèse de doctorat en sciences économiques. Université de Montpellier I.
- CASTEL R. (1995). *Les métamorphoses de la question sociale. Une chronique du salariat*. Paris, Fayard.
- CHARLOT B. et FIGEAT M. (1985) *Histoire de la formation des ouvriers, 1789-1984*. Paris, Minerve.
- CHARLOT B. (1995). *L'école en mutation. : crise de l'école et mutation sociale*. Paris, Payot.
- COLLINS R. (1979). *The Credential Society*. New York, Academic Press.
- Commissariat Général au Plan. (1995). *Le travail dans vingt ans*. Paris, Odile Jacob/La Documentation Française.
- CORIAT B. (1982). *L'atelier et le chronomètre*. Paris, Bourgois.
- CORIAT B. (1989). *L'atelier et le robot*. Paris, Bourgois.
- CORIAT B. (1991). « Penser à l'envers ». *Travail et organisation dans l'entreprise japonaise*. Paris, Bourgois.

- COURPASSON D. et LIVIAN YF. (1991). « Le développement récent de la notion de compétence : glissement sémantique ou idéologique ». *Revue de Gestion des ressources Humaines*, n° 1.
- COVERS F. (1997). "The Impact of Human Capital on Labour Productivity in Manufacturing Sectors of the European Union". *Applied Economics* (UK), 29, August 1997, p. 975-987.
- D'IRIBARNE A. (1989). *La compétitivité. Défi social, enjeu éducatif*. Paris, Presses du CNRS.
- DANIELOU F., LAVILLE A., TEIGER C. (1983). Fiction et réalité du travail. In *Le travail ouvrier. Cahiers Français*, janvier-février, p. 39-45.
- DE BESSE M. (1996). « Formation et expérience de la qualification à la compétence ; Le cas français ». In LAMOTTE B. et ABATTU C. *Travail et emploi : vers de nouvelles régulations*. Rapport de recherche, IREPD, novembre, 1996, p. 105-113
- DE COSTER M. et PICHAUT F. (eds). (1994). *Traité de sociologie du travail*. De Boeck & Larcier, Bruxelles, (2^e édition).
- DEYO F. (1989). *Beneath the Miracle. Labour Subordination*. University of California Press, Berkeley.
- DIEBOLT C. (1997). « L'évolution de longue période du système éducatif allemand, XIX^e XX^e siècles ». *Économies et Sociétés*, 31, 2-3, série AF/23, p. 1-370.
- DOCKÈS P. et ROSIER B. (1983). *Rythmes économiques*. Paris, La Découverte.
- DOCKÈS P. et ROSIER B. (1988). *L'histoire ambiguë*. Paris, PUF.
- DONNADIEU G. et DENIMAL P. (1993). *Classification-qualification : de l'évaluation des emplois à la gestion des compétences*. Paris, Éditions Liaisons.
- DTI. (1998). "Our Competitive Future : Building the Knowledge Driven Economy". Cm 4176, Stationery Office, London.
- DUBAR C. (1992). « Formes identitaires et socialisation professionnelle ». *Revue Française de Sociologie*, vol XXXII, p. 505-529.
- DUBERNET V. A-C (1998). « Le diplôme : un mode d'accès à l'emploi ? » in SUPLOT 1998.
- DUBERNET V. A-C. (1995). « L'embauche, approche sociologique des modes de recrutement dans le secteur privé ». Thèse de doctorat en sociologie, Nanterre.
- ELLUL L. (1988). *Le bluff technologique*. Paris, Hachette.
- ESPING-ANDERSEN G. (1999). *Les trois mondes de l'État-providence*. PUF, Paris. (first English edition, 1990, *The three worlds of welfare capitalism*).
- EU Commission. (1994). *Growth, Competitivity and Employment*. White Paper, EU Commission, Luxembourg.
- EU Commission. (1995). *Teaching and Learning. Towards the Cognitive Society*. White Paper, EU commission, Luxembourg.
- FEUTRIE M. et VERDIER E. (1993) « Entreprises et formations qualifiantes. Une construction sociale inachevée ». *Sociologie du travail*, n° 4, p. 469-493.

- FINEGOLD D. and SOSKICE D. (1988). « The Failure of Training in Britain : Analysis and Prescription ». *Oxford Review of Economic Policy*, vol 4, n° 3, p. 21-53.
- FINKIELKRAUT A. (1987). *La défaite de la pensée*. Paris, Gallimard.
- FONTVIEILLE L. (1990a). « La croissance de la dépense publique d'éducation en France (1815-1987) ». *Formation-Emploi*, n° 31, p. 61-71.
- FONTVIEILLE L. (1990b) « Education Growth and Long Cycles. The case of France in the 19th and 20th centuries ». In TORTELLA G. (ed). *Education and Economic Development Since the Industrial Revolution*. Generalitat Valenciana, Valencia, p. 317-335.
- FORRESTER V. (1996). *L'horreur économique*. Paris, Fayard.
- FOUCAULT M. (1975). *Surveiller et punir*. Paris, Gallimard.
- FOUCAULT M. (1961). *Histoire de la folie à l'âge classique*. Paris, Plon.
- FREYSSINET M. (1974). *Le processus de déqualification-surqualification de la force de travail. Éléments pour une problématique des rapports sociaux*. Paris, Centre de sociologie urbaine.
- FRIEDMAN G. et NAVILLE P. (eds avec le concours de TRÉANTON J.-R.) (1962). *Traité de sociologie du travail*. 2 tomes, Paris, PUF.
- GAZIER B. (1990). « L'employabilité : brève radiographie d'un concept en mutation ». *Sociologie du travail*, n° 4.
- GÉHIN J.-P. et MÉHAUT P. (1993) *Apprentissage ou formation continue ? Stratégies éducatives des entreprises en Allemagne et en France*. Paris, L'Harmattan.
- GIDDENS A. (1994). *Beyond Left and Right. The Future of Radical Politics*. Polity Press, Cambridge, Oxford, UK.
- GODARD F. (1992). *La famille, affaire de génération*. Paris, Presses Universitaires de France.
- GORZ A. (1988). *Métamorphose du travail, quête de sens : critique de la raison économique*. Paris, Galilée.
- GREEN A. (1990). *Education and State Formation*. Macmillan, London.
- HASLEY A.H., LAUDER H., BROWN Ph., WELLS A.S. (1997). *Education. Culture, Economy, and Society*. Oxford University Press, Oxford, New York, p. 172-192.
- HEIDEMANN W. (2000). *Lifelong learning and employability. Is the European model of vocational training in crisis ?* Hans Böcker Stiftung, DGB, Düsseldorf.
- HUNOUT P. (1992). « Les méthodes d'évaluation des emplois : du classement des emplois à la mesure des compétences ». *Formation-Emploi*, n° 39.
- HUSSON M. (2001). « Le modèle européen des années quatre-vingt-dix ». In (LAMOTTE et MOUNIER, 2001).
- ILO (1998). *World employment report 1998-1999. Employability in the global economy. How training matters*. ILO, Geneva.
- IRES (2000). *Les marchés du travail en Europe*. Paris, La Découverte.
- JOIN-LAMBERT M.-T., BOLOT-GITTLER A., DANIEL Ch., LENOIR D., MÉDA D. (1994). *Politiques sociales*. Paris, Presses de la FNSP et Dalloz.

- KEEP E. and MAYHEW K. (1999). « The Assessment : Knowledge, Skills and Competitiveness ». *Oxford Review of Economic Policy*, vol 15, n° 1, p. 1-15.
- KRIFA H. (sous la direction). (1996). *Globalisation des entreprises et création/destruction d'emplois : étude comparative France, Grande Bretagne, Italie*. Commissariat Général au Plan, IFRESI-CNRS, Lille.
- LAFARGUE P. (1976). *Éloge de la paresse*. Paris, Maspéro. (First published in 1883).
- LAGARDE S., MAURIN E., TORELLI C. (1993). « Créations et suppressions d'emplois en France, une étude de la période 1984-1992 ». *Économie et Prévision*, n° 113-114, p. 67-88.
- LAMOTTE B. et MOUNIER A. (eds) (2001) *Transformations du travail et croissance économique*. Paris, L'Harmattan-IRD, 2002.
- LAMOTTE B. (ed). (1998). *Les régulations de l'emploi. Les stratégies des acteurs*. Paris, L'Harmattan.
- LATOUCHE S. (1997). *La méga-machine*. Paris, La Découverte.
- LIPIETZ A. (1985). « Mirages et miracles, problèmes de l'industrialisation dans le tiers-monde ». Paris, La Découverte.
- LORENZI J.-H., PASTRE J., TOLEDANO J. (1980). *La crise du XX^e siècle*. Paris, Economica.
- LYON-Caen V.-G. (1992). *Les libertés publiques et l'emploi*. Paris, La Documentation Française.
- MARCHAND O. et THÉLOT Cl. (1997). *Le travail en France, 1800-2000*. Paris, Nathan, « Essais et Recherche ».
- MARUANI M. et REYNAUD E. (1993). *Sociologie de l'emploi*. Paris, La Découverte.
- MAURICE M., SELIER F., SILVESTRE J.-J. (1982). *Politiques éducatives et organisation industrielle en France et en Allemagne. Essai d'analyse sociétale*. Paris, PUF.
- MÉDA D. (1995). *Le travail : une valeur en voie de disparition*. Paris, Aubier.
- MEDEF. (1998). *Journées internationales de la formation 1998, « objectifs compétences »*. Deauville, Medef, 12 volumes.
- MICHEL S. (1999). *Éducation et croissance économique en longue période* Paris, L'Harmattan.
- MORIN M. L. (1996). « Compétence et contrat de travail ». *Cahiers du GIP Mutations Industrielles*, n° 70.
- MOULIER-BOUTANG Y. (1999). *De l'esclavage au salariat. Économie historique du salarié bridé*. Paris, PUF.
- MOUNIER A. (1995). « Le retour salarial ». Communication au séminaire international ORSTOM-MOLISA sur l'impact des transformations économiques sur le développement des ressources humaines, l'emploi et le secteur informel au Vietnam et en Asie du Sud-Est. Hanoï, novembre 1995, p. 1-38.
- MOUNIER A. (2000). *Families' strategies towards education, why it matters ?* Faculty of Education, University of Chiang, Thailand, juin, p. 1-18.

- MOUNIER A. (2001). *Towards Neo-fordist labour relationships and Neo-keynesian Policies of Full Employment*. ACIRRT, University of Sydney, Sydney.
- NAVILLE P. (1956). *Essai sur la qualification du travail*. Paris, Éditions Marcel Rivière.
- OFFE C. (1984). *Contradictions of the Welfare State*. Hutchinson, London.
- PARADEISE C. (1987). « Des savoirs aux compétences : qualification et régulation du marché du travail ». *Sociologie du travail*, n° XXIX, janvier, p. 35-46.
- PIORE M.-J. and SABEL Ch.F. (1989). *Les chemins de la prospérité*. Hachette, Paris. (American edition 1984 : *The Second Industrial Divide : Possibility of Prosperity*. Basic Books, New York).
- POLANYI K. (1957). *The Great Transformation : The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press, Boston. (*La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris, Gallimard, 1983).
- PROST A. (1968). *Histoire de l'enseignement en France 1800-1967*. Paris, Armand Colin.
- PROST A. (1981). *Histoire générale de l'enseignement et l'éducation en France*, 4 volumes, Paris, Nouvelle Librairie de France.
- PROST A. (1997). *Education, société et politique. Une histoire de l'enseignement de 1945 à nos jours*. Paris, Seuil.
- REYNAUD J.-D. (2001). « Le management par les compétences : un essai d'analyse ». *Sociologie du travail* [à paraître].
- RIFKIN J. (1996). *La fin du travail*. Paris, La Découverte.
- ROSANVALLON P. (1981). *La crise de l'État-providence*. Paris, Seuil, 1992.
- ROSANVALLON P. (1995). *La nouvelle question sociale. Repenser l'État-providence*. Seuil, Paris. (2000 : *The New Social Question. Rethinking the Welfare State*. Princetown University Press, Princetown NJ.)
- ROUSTANG G. et PERRET B. (1993). *L'économie contre la société : affronter la crise de l'intégration sociale et culturelle*. Paris, Seuil.
- STROOBANTS M. (1993). *Savoir faire et compétences au travail. Une sociologie de la fabrication des aptitudes*. Bruxelles, Éditions de l'Université de Bruxelles.
- SUPIOT A. (1994). *Critique du droit du travail*. Paris, PUF.
- SUPIOT A. (sous la direction de). (1998). *Le travail en perspective*. Paris, Droit et Société. Librairie Générale de Droit et Gestion.
- SUPIOT A. (1999). *Au-delà de l'emploi. Transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe*. Rapport à la Commission Européenne. Paris, Flammarion, pour l'édition française.
- TANGUY L. et ROPE F. (ed). (1994). *Savoirs et compétences. De l'usage de ces notions dans l'école et l'entreprise*. Paris, L'Harmattan.
- TANGUY L. (ed.) (1986). *L'introuvable relation formation-emploi. Un état des recherches en France*. Paris, La Documentation Française.
- TROUSSIER J.-F. (1981). *Travail individuel et collectif dans quelques industries*. DGRST, Paris, IREP, Grenoble.
- VACARIE I. et alii. (1996). *Les frontières du salariat*. Sous l'égide de la *Revue Juridique d'Ile-de-France*. Paris, Dalloz.

- VERNIÈRES M. (1993). *Formation-emploi. Enjeu économique et social*. Paris, Éditions Cujas.
- WOOD S. (ed). (1992). *The transformation of work*. Routledge, London.
- ZANTEN VAN A. et ROBERT A. (2000). « Plus ça change... ? Changes and Continuities in Education Policy in France ». *Journal of Education Policy*, vol. 15, 1, p. 1-4.

LE RISQUE DE DÉCONSTRUCTION DU RAPPORT SALARIAL

Michel HUSSON

Ce texte voudrait s'interroger sur une étrange conjonction. À peu près au même moment, et sans concertation apparente, deux institutions relativement éloignées, à savoir le Medef et la Banque mondiale, placent la notion de risque au centre de leurs analyses et de leurs propositions. La comparaison de ces deux discours permet-elle de dégager un tronc commun qui en permettrait une compréhension unifiée ? Telle est la question que l'on cherche à éclairer ici. Il s'agit en premier lieu de comprendre ce qui permet de donner à la notion de risque une telle universalité, puisqu'elle semble pouvoir s'appliquer à des contextes aussi différents que le « secteur informel » dans les pays du Sud et les acteurs de pointe de la « nouvelle économie » au Nord. On cherchera ensuite à montrer que l'usage de cette notion constitue un levier qui vise ni plus ni moins à vider de son contenu la notion de rapport salarial pour y substituer en grande partie des formes nouvelles de travail « indépendant » introduisant en réalité un degré de dépendance supérieur à celui du salariat classique.

Le radicalisme du Medef

Le patronat français propose une version dure de la référence au risque, comme le montre cette pétition de principe : « Le risque, c'est tout à la fois une morale, une épistémologie, une idéologie, en fait une manière de définir la valeur des valeurs » (Ewald, Kessler 2000). Les théoriciens du Medef se situent ainsi dans une démarche très idéologique qui, autour du thème de la « refondation sociale » procède à une véritable

élaboration philosophique et politique. Les trajectoires de Denis Kessler et François Ewald sont à ce titre éclairantes. Le premier, économiste, spécialiste de l'épargne, s'est fait le promoteur des retraites par capitalisation après en avoir été un critique vigoureux. Dans un livre cosigné avec Dominique Strauss-Kahn en 1982, il affirmait que « la capitalisation individuelle apparaît comme réservée à certains et la volonté de préparer sa retraite comme une motivation profonde qui aboutit à des inégalités de patrimoines beaucoup plus élevées que les inégalités de revenus », si bien que l'épargne « apparaît alors comme une pièce maîtresse de la formation des inégalités ». En 1990, il dirigeait un numéro de la revue de l'Insee, *Économie et statistique*, qui apparut comme un véritable plaidoyer en faveur de la retraite par capitalisation. Au moment de sa publication, il était devenu le dirigeant de la Fédération patronale des assurances. Le fait de s'occuper de ce secteur le conduisit à rencontrer le concept de « risque ». Quelques années plus tard, Denis Kessler devenait le n° 2 du Medef, aux côtés d'Ernest-Antoine Seillière.

François Ewald est un intellectuel typique : disciple de Michel Foucault, il avait acquis la notoriété pour un magistral ouvrage sur l'État-providence (Ewald, 1986). Quelques années plus tard, il est à son tour salarié de la Fédération patronale des assurances. C'est lui qui a mis en forme la nouvelle théorisation du Medef, à travers des articles récents cosignés avec Denis Kessler ou rédigés pour Ernest-Antoine Seillière.

L'habitude était jusque-là de présenter le risque comme la prérogative de l'entreprise, et comme la justification du profit. Certaines des variantes de la théorie dominante — en réalité très confuse sur cette question pourtant centrale (Naples, Aslanbeigui, 1996) — font explicitement du profit la rémunération du risque. Le travailleur travaille et perçoit un salaire ; le chef d'entreprise entreprend, prend des risques, et cette peine mérite profit. L'innovation patronale consiste à étendre à l'ensemble des agents sociaux la notion de prise de risque. On peut alors distinguer parmi eux les « riscophiles » et les « riscophobes ».

Tout se passe comme s'il s'agissait de répartir le risque d'une manière plus équilibrée entre les différents acteurs, et le président du Medef, interviewé par Ewald dans la revue *Risques*, évoque un « nouveau partage des risques dans l'entreprise » (Seillière, 2000). L'idée de base est assez simple : il faudrait que les salariés assument eux aussi un peu de risque, ou au moins que la couverture de leurs risques ne soit pas à la charge de l'entreprise. Certes, nous dit le responsable du Medef, « nous avons la conviction que l'entreprise constitue la cellule de base de la société » mais cette « cellule de base » n'est pas chargée pour autant d'apporter des garanties sociales à ses membres.

Ce discours a sans doute le mérite de la simplicité, mais pas forcément celui de la cohérence. Comme pour mieux répondre par avance à l'argument des « riscophobes », Ewald se fait l'avocat du diable : « ne peut-on penser que le capitalisme contemporain cherche à reporter les risques pris jusque-là par l'entreprise sur ceux qui sont les plus vulnérables, à coup de flexibilité et de précarisation ? » La réponse de Seillière (sans doute rédigée elle aussi par Ewald) est d'une grande faiblesse puisqu'elle se borne à dénoncer « une vision caricaturale ». De manière peu originale, le chômage est présenté comme le résultat de « retards d'adaptation » et de « rigidités », qui engendrent la précarité, sans que l'entreprise ou le « capitalisme contemporain » n'en portent en aucune manière la responsabilité.

Cela dit, le patronat est également capable de traduire ce programme en objectifs intermédiaires. Ainsi, à propos de la retraite, Seillière explique qu'il ne s'agit évidemment pas de remettre en cause « un acquis sur lequel personne ne songe à revenir ». Le problème est « plutôt de savoir comment le titulaire de ce droit peut vouloir l'exercer, étant donné qu'en fonction de l'allongement de la durée de vie, il n'y a pas de raison que tout le monde l'exerce de façon uniforme ». On joue ici sur « une nouvelle manière d'articuler le collectif et l'individuel » qui « constitue un progrès » pour Seillière, mais sert surtout d'habillage à une offensive contre les retraites par répartition. Il y a donc deux niveaux du discours patronal qu'il faut bien distinguer : une philosophie de fond très compacte, et des propositions opérationnelles habilement présentées.

Mais il n'est pas besoin de beaucoup approfondir pour tomber sur un discours d'une grande violence, par exemple à l'égard des chômeurs. Ceux-ci seraient en grande partie responsables de leur situation, au même titre que les fumeurs souffrant d'un cancer. C'est Kessler qui établit ce parallèle saisissant : « La maladie ne frappe plus selon les lois obscures d'une fatalité aveugle : elle est au carrefour d'un double déterminisme génétique et comportemental. On peut faire une remarque analogue pour ce qui concerne le risque de chômage dont on ne peut plus considérer qu'il soit indépendant du comportement des individus » (Kessler, 1999).

Au risque de la finance

La référence au risque débouche évidemment sur une gestion plus serrée de l'emploi qui rejoint le débat sur la financiarisation. On a pu ainsi parler de licenciements boursiers, ou encore de « licenciements de convenance boursière », pour reprendre la formule d'un récent document d'Attac (2001). Mais ce terme est sur le fond ambigu. La représentation qu'il

suggère est certes répandue : la mondialisation des groupes et leur financiarisation ont modifié leur mode de gestion, en particulier de l'emploi. Tout fonctionne en somme à l'envers : il faut 15 % de rentabilité des fonds propres et on en déduit les effectifs. C'est l'appétit insatiable des actionnaires qui forcerait les groupes à licencier, pour tenir ce fameux objectif.

Cette construction apparemment cohérente est discutable : en s'en tenant à la surface des choses et aux représentations courantes, elle ne permet pas de comprendre les transformations à l'œuvre. Cette lecture donne l'impression que le capitalisme contemporain serait beaucoup plus avide de profit que le capitalisme « fordiste » des années de forte expansion. Ce dernier, rétrospectivement, apparaît chargé de valeurs positives : il aurait été soucieux de l'emploi et doté d'une vision à moyen ou long terme, à l'encontre des licenciements et des « court-termistes » d'aujourd'hui. Que le capitalisme fonctionne selon des règles en grande partie différentes de celles qui prévalaient il y a un quart de siècle, c'est exact. Mais on ne peut pour autant présenter la recherche du profit maximum comme une nouveauté !

Cette illusion d'optique provient de deux transformations qui n'ont pas principalement à voir avec la finance. La première porte sur la norme salariale : il y a 25 ans, la règle était une progression du salaire réel équivalente à celle des gains de productivité. Pour 5 % de productivité, le pouvoir d'achat augmentait de 5 %. Aujourd'hui, la norme est le simple maintien du salaire réel, et l'on tourne autour de 2 % de gains de productivité et 0 % de progression du salaire réel. Dans le premier cas, le taux d'exploitation tend à rester constant, dans le second cas, il augmente régulièrement, tandis que la part des salaires baisse tout aussi régulièrement. Le véritable basculement est donc le passage d'un régime à l'autre. Il traduit une défaite rampante du travail à l'égard du capital qui prend la forme d'une dévalorisation relative du salaire. La montée de la finance est un effet corollaire de cette transformation : dans la mesure où le taux de profit ainsi dégagé ne s'accumule pas, il est redistribué sous forme de revenus financiers.

La différence ne résulte pas principalement d'une gestion plus ou moins laxiste des effectifs. La périodisation qu'il faut retenir de ce point de vue est même assez différente. On peut en effet distinguer trois phases :

— De 1964 à 1977, l'emploi salarié dans le secteur privé progresse à un rythme annuel de 1,3 % par an, dans un environnement de croissance forte : le PIB marchand progresse de 4,8 % par an en moyenne ;

— De 1977 à 1987, les effectifs salariés reculent de 0,3 % par an dans un contexte de croissance ralentie (2 % de croissance du PIB marchand) ;

— De 1987 à 2000, la progression des effectifs salariés reprend à un rythme moyen de 1,2 % par an, avec une croissance qui reste modeste (2,4 %) par an.

Autrement dit, la forte croissance des années d'expansion a pu masquer le fait que la gestion de l'emploi était en un sens très serrée, en raison d'une forte progression de la productivité. Cette configuration était marquée par un meilleur rapport de forces des salariés, par une forte croissance de la productivité, et une autre règle de distribution de la richesse créée. Et cet ensemble permettait tout à la fois de préserver le niveau du taux de profit et d'assurer les débouchés. Le marché du travail créait relativement peu d'emplois globalement, mais le dynamisme de l'économie permettait de gérer sans trop de frictions une extraordinaire rotation des emplois. En particulier, on a assisté à un mouvement très puissant de salarisation, puisque la part des non-salariés dans l'emploi total est passée de 25,5 % en 1964 à 16,6 % en 1977, ce mouvement correspondant principalement au recul du nombre de paysans. Mais à l'intérieur même du secteur privé, on a pu assister à des phénomènes massifs de transferts de l'industrie lourde vers l'industrie de transformation, puis de l'industrie vers les services. La mobilité des emplois était donc très élevée à cette époque. La période récente se caractérise quant à elle par un contenu de la croissance riche en emplois, ce qui, paradoxalement, ne cadre pas facilement avec le discours dominant sur la gestion des effectifs.

On invoque aussi les mutations technologiques, comme si elles exigeaient en tant que telles une gestion très serrée de l'emploi alors qu'elles sont plutôt un prétexte invoqué pour accroître la flexibilité du travail. On ne peut non plus s'en tenir à l'idée que les transformations des politiques sociales du patronat seraient la simple traduction des injonctions boursières, comme le montre une étude récente fondée sur une enquête minutieuse (Montagne, Sauviat, 2001). Certes, le recours à la précarité permet un ajustement plus serré des emplois aux besoins de main-d'œuvre et contribue ainsi à un retour du cycle. Mais la grande différence se trouve plutôt dans le contexte de faible croissance : les possibilités de reconversion sont limitées et le chômage pèse à la fois sur la norme salariale et sur ce que l'on pourrait appeler la norme d'emploi. Autrement dit, la montée de la précarité renforce le gel des salaires et tend à reproduire le rapport de forces dégradé au détriment des salariés.

Il faut donc se garder de prendre pour argent comptant les manuels de gestion. À en croire les nouvelles théories à la mode, les capitalistes

viendraient juste de relire *Le Capital* et de redécouvrir le taux de profit, sous la forme renouvelée de la « valeur pour l'actionnaire ». Ce concept est défini comme la différence entre le chiffre d'affaires et les coûts de production, ces derniers incluant non seulement les achats et la main-d'œuvre, mais aussi une rémunération moyenne des capitaux investis. La valeur pour l'actionnaire est donc une version moderne de la « plus-value extra », autrement dit de la différence entre la rentabilité d'un capital individuel et la norme de rentabilité de l'ensemble des capitaux. Cette norme de gestion ne fait que retrouver l'essence même du capitalisme, à savoir la concurrence entre capitaux privés. Ce qu'exprime la référence à l'actionnaire, ce n'est donc pas seulement un poids accru du capital financier, mais une réaffirmation de la loi d'airain de la concurrence. Ce durcissement de la concurrence est une caractéristique du capitalisme néo-libéral mais, encore une fois, ce n'est pas un sous-produit de la finance. C'est un résultat, et en premier lieu un objectif, du processus de libéralisation. La mondialisation, de ce point de vue, doit être analysée comme un processus visant à faire sauter tout ce qui protégeait un ensemble de capitaux privés d'une exposition directe à la concurrence de tous les autres capitaux. Cette extension du domaine de la concurrence correspond exactement au processus de construction du marché mondial qui vise à étendre et homogénéiser l'espace de détermination du travail socialement nécessaire (Husson, 2001).

La force de travail, une marchandise coûteuse

Une partie croissante du salaire passe aujourd'hui par des prestations sociales financées par des cotisations, ou par des services publics financés par l'impôt. De plus en plus, les employeurs se trouvent donc dans la situation de payer les salariés à un moment où leur valeur d'usage particulière (créer de la valeur pour le patron) est en quelque sorte désactivée. La liste de ces situations permet de mesurer le degré de socialisation d'une société salariale comme la nôtre : l'employeur doit donc payer les salariés pendant les jours fériés et les congés ; il doit continuer à les payer quand ils tombent malades ou sont victimes d'un accident du travail, quand ils perdent leur emploi, quand on n'a aucun travail à leur faire faire, quand ils ont cessé de travailler et ont pris leur retraite. Et ce n'est pas tout : à travers les impôts qu'ils sont contraints de verser, les capitalistes contribuent au budget de l'État, donc à l'éducation des enfants de salariés, etc.

Cette socialisation rampante a conduit les idéologues du capitalisme à mettre au point des concepts comme celui de prélèvement obligatoire ou

encore de coin socio-fiscal. Outre les impôts, les « prélèvements » englobent cette part du salaire total qui constitue aux yeux des patrons une « charge » indue, et qui équivaut en fin de compte à une ponction sur la plus-value potentielle. Le coin socio-fiscal est l'autre terme inventé pour désigner le « coin » enfoncé entre la juste rémunération du travail — quand le salarié travaille pour le patron — et tout ce que ce dernier doit payer en plus.

L'utopie patronale contemporaine serait de ne plus avoir à payer la force de travail qu'au moment où elle produit de la valeur à son usage. Telle est l'essence du programme de « refondation sociale », dont on peut alors proposer une lecture unifiée. Ce projet consiste ni plus ni moins à défaire ce que des années de lutte sociale avaient réussi à obtenir, à savoir une définition élargie du salaire. La référence au risque n'est qu'un dispositif accessoire cherchant à justifier que l'on fasse sortir du champ du salaire toute une série de droits garantis reconvertis en autant de risques que l'individu et l'État ont pour fonction de gérer, mais qui échappent au domaine de compétence de l'entreprise.

Cette frontière absolue que le patronat voudrait rétablir à nouveau entre le temps individuel de travail et le temps social constitue une régression qui fait parcourir en marche arrière toute l'histoire sociale. Il suffit de relire les chapitres du *Capital* où Marx décrit le rôle de la manufacture dans la formation de la classe ouvrière, en rassemblant physiquement des prolétaires sur un même lieu de production, pour comprendre ce qui se joue dans les processus d'externalisation, de déconcentration des unités de production. Le fantasme du télé-travailleur est la transcription moderne de la nostalgie du travailleur semi-artisanal des tous débuts du capitalisme.

C'est logiquement la notion même de temps de travail qui se trouve au centre de cette offensive, comme l'illustre bien la contribution de Pierre Guillen, alors vice-président de l'Uimm, annexée au fameux rapport Minc (Minc, 1994). Sous le titre « Le travail indifférencié », il proposait une transformation substantielle du droit du travail, en s'appuyant sur une idée simple : il faut passer « à un régime contractuel identique au régime du travail à temps partiel, dans lequel les parties au contrat de travail peuvent discuter et fixer librement le volume de l'horaire et sa répartition [...] Cela n'est possible qu'en faisant disparaître la notion de travail à temps plein dans la réglementation du temps de travail qui, par voie de conséquence, ferait aussi disparaître celle de travail à temps partiel, la seconde n'étant définie que par rapport à la première ». Plus de durée légale, plus de durée hebdomadaire, plus d'heures supplémentaires, reste un face-à-face direct entre le salarié et l'employeur, « libres de négocier la

durée du travail en fonction des besoins de l'entreprise, de la conjoncture économique et des souhaits des salariés ».

Le temps de travail devenant un élément librement négocié du contrat de travail, il peut fluctuer dans des marges bien plus larges (10 heures par jour et 48 heures par semaine) que celles qui existent aujourd'hui. L'horaire doit être modulable « à tout moment, en fonction des nécessités du fonctionnement de l'entreprise ». De collectif, le temps de travail devient alors individuel. Oubliées les 35 heures, puisque chacun pourrait « choisir dans les temps de travail proposés sur le marché, celui qui correspond à ses besoins ». Avec ce système, l'abolition du chômage est au coin de la rue : « les salariés travaillant 10 heures par semaine seraient des travailleurs comme les autres et non plus des quasi-chômeurs [...] les périodes d'activité seraient coupées par des périodes de non-activité qui ne seraient plus du chômage ».

Le nouveau cadre théorique de la Banque mondiale

Très loin apparemment de la « refondation sociale » à la française, le discours de la Banque mondiale a subi plusieurs infléchissements récents. En 1996, une direction de la protection sociale est créée qui, sous l'impulsion de son directeur, Robert Holzmann, élabore une doctrine construite autour du concept de gestion du risque social. Les grandes lignes de ce rapport, intitulé *From Safety Net to Springboard* [« du filet de sécurité au tremplin »] ont été rendues publiques au début de l'année 2000 (Holzmann, Jørgensen, 2000).

Le point de départ est le constat que les individus, les ménages et les communautés sont confrontés à de multiples risques. Mais ce sont les pauvres qui y sont le plus exposés, sans qu'ils aient les moyens de vraiment « gérer » ces risques. On voit alors apparaître une extraordinaire anthropologie de la pauvreté, qui mérite d'être rapportée : « Parce qu'ils ont peur de tomber dans la misère et de ne pouvoir survivre, les pauvres ne veulent pas prendre de risques, et hésitent donc à se lancer dans des activités plus risquées mais aussi plus rémunératrices. En conséquence, non seulement ils ne sont pas en mesure de saisir les opportunités offertes par le processus de mondialisation, mais ils sont encore plus exposés aux risques accrus qui résulteront probablement de celui-ci. Comme ils ne peuvent prendre des risques et entreprendre des activités de production plus rentables, il est très probable qu'ils ne pourront, pas plus que leurs enfants, sortir de la pauvreté. L'amélioration de leurs capacités de gestion du risque est donc un moyen puissant de réduire durablement la pauvreté,

et non pas seulement de réduire le nombre de personnes qui se trouvent provisoirement dans cette situation ».

Dès lors, la protection sociale doit recevoir une définition adéquate à cette nouvelle approche : « La protection sociale est l'ensemble des politiques publiques visant à : i) aider les individus, les ménages et les collectivités à mieux gérer le risque, et ii) fournir un appui aux personnes extrêmement pauvres ».

La Banque mondiale distingue alors trois sphères d'intervention qui ne se recoupent pas totalement : la gestion du risque social, la protection sociale et la redistribution. La nouvelle définition de la protection sociale regroupe les instruments traditionnels de protection sociale (parmi lesquels la Banque mondiale cite « la politique du travail, les régimes d'assurances sociales et les filets de protection sociale ») mais englobe aussi les actions menées par l'État pour « améliorer les instruments (informels) de gestion du risque, régulés ou non par le marché ».

Le concept de gestion du risque social est plus vaste que cette nouvelle définition de la protection sociale car il comprend les actions menées pour gérer le risque telles que la réalisation de projets agricoles qui ont pour effet d'atténuer les effets de la sécheresse, et la poursuite d'une politique économique de nature à amenuiser les chocs macroéconomiques. En revanche, la définition de la protection sociale est également plus large que celle de la gestion du risque social parce qu'elle recouvre les mesures prises pour fournir un appui aux personnes extrêmement pauvres. Enfin, les mesures de redistribution peuvent être déconnectées de la gestion du risque, le meilleur exemple étant donné par l'impôt progressif sur le revenu.

Cette nouvelle conceptualisation conduit à rechercher la dose optimale de risque : il en faut, mais pas trop. Il faut du risque, sous peine de tomber dans ce que l'on pourrait baptiser « trappe à sécurité » ; et cela condamne l'État-providence : « La création par l'État de mécanismes pour garantir des ressources peut améliorer la situation des individus lorsque différents risques se matérialisent, mais peut aussi amener ceux-ci à limiter leurs efforts (par exemple pour trouver un emploi) ou les inciter à prendre trop ou pas assez de risques. Le problème peut être exacerbé par les mesures omniprésentes de redistribution des revenus qui sont souvent un aspect des systèmes publics de protection sociale ; l'expérience des pays de l'OCDE montre que l'accroissement de la protection contre le risque par un État providence réduit l'esprit d'entreprise ».

Mais il ne faut pas trop de risque, pour les raisons déjà mentionnées : « les personnes qui se trouvent en dessous ou à proximité du seuil de pauvreté ne sont guère incitées à prendre des risques ; elles ont recours à

des mécanismes informels et inefficaces de partage du risque et emploient des techniques de production non optimales, autant de facteurs qui compromettent la croissance et perpétuent la pauvreté. En revanche, les instruments (efficaces) de gestion des risques privés ou publics permettent aux individus de prendre plus de risques que les mécanismes d'auto-assurance. Prendre des risques est un comportement productif, et le risque peut être considéré comme un facteur de production au même titre que d'autres mieux connus comme le capital et le travail ».

Cette thématique de la lutte contre la pauvreté ne rompt qu'en apparence avec le paradigme libéral. En décrivant une véritable dialectique entre pauvreté et refus de la prise de risque, la Banque mondiale réduit la pauvreté à une incapacité à entreprendre : la source de la pauvreté est à chercher dans l'irrationalité des pauvres. Cette cohérence libérale est par ailleurs universelle : l'idée qu'une indemnisation trop généreuse des chômeurs « peut aussi amener ceux-ci à limiter leurs efforts » rejoint parfaitement le discours désormais classique sur les « trappes à pauvreté » et établit un parallèle saisissant avec « l'aversion pour le risque » des pauvres du Sud. On vérifie l'ambition universelle de la Banque mondiale qui se situe bien dans le prolongement de son fameux rapport de 1994 sur les retraites, *Averting the Old Age Crisis*, sorte de bréviaire passe-partout de la privatisation des régimes par répartition.

La Banque mondiale ne rompt pas non plus avec l'une de ses idées maîtresses qui est la nécessité de cibler les actions vers une couche étroite de pauvres, au contraire elle la systématise (Valier, 2000). Fondamentalement, les mécanismes de marché sont les mieux à même de résorber la pauvreté intermédiaire dans un processus dynamique de croissance générale. Ce ciblage est d'autant plus essentiel qu'il permet de réduire le risque de « trappes » : autrement dit, pour que le fameux filet de sécurité se transforme en tremplin, il faut qu'il n'ait pas le confort du hamac !

L'argument de la mondialisation vient renforcer la nécessité de réformer la protection sociale dans la mesure où, selon la Banque mondiale, — la mondialisation impose une contrainte financière forte comme le soulignait, un peu avant de quitter le FMI, Vito Tanzi qui en dirigeait le département des affaires fiscales. Tanzi a rédigé un document de travail important (Tanzi, 2000) et souvent cité, qui traite des effets de la mondialisation sur la protection sociale. Le meilleur des mondes (*the brave new world*) sera caractérisé par une montée en puissance des « termites fiscaux » qui réduisent les recettes fiscales de l'État. Tanzi en dresse une liste impressionnante : déplacements individuels, expatriations, commerce électronique, paradis fiscaux, nouveaux produits financiers,

échanges internes aux multinationales, concurrence fiscale, monnaie électronique. Il y a bien des mesures à envisager, et Tanzi cite la taxe Tobin, ainsi que sa proposition d'une organisation fiscale mondiale (World Tax Organization) ; mais rien n'empêchera la mondialisation d'exercer une pression sur les ressources fiscales.

Dans le même temps, la mondialisation aura également pour effet d'accroître un certain nombre de dépenses en matière d'éducation, de recherche, d'infrastructures et de « réformes structurelles ». Les dépenses sociales seraient alors prises en tenailles entre des ressources réduites et le besoin d'accroître certaines dépenses. Il faudrait revenir à la situation du début des années soixante où la dépense publique ne dépassait pas 30 % du PIB. L'accroissement des dépenses sociales est en effet relativement récent et donc plus facilement réversible, dans l'esprit de Tanzi en tout cas qui ajoute un autre argument : il n'est pas sûr que cette augmentation a vraiment amélioré le bien-être, mieux en tout cas qu'une progression plus rapide du revenu individuel disponible. Ce raisonnement fait évidemment écho aux préoccupations de ciblage.

Dé-universalisation et dé-socialisation

Les discours de la Banque mondiale et du patronat français ont pour enjeu commun une transformation radicale de la protection sociale. On peut ici parler de dé-socialisation et de dé-universalisation. La dé-universalisation consiste à renoncer à une conception de la protection sociale fondée sur la garantie universelle des droits sociaux, sous prétexte qu'elle serait, en dépit d'intentions louables, source d'inefficacité et d'injustice. La nouvelle conception repose entièrement sur un principe d'assistance ciblée vers les super-pauvres et fonctionnant sur un principe de minimisation des coûts que la mondialisation rend incontournable.

La dé-socialisation est l'objectif clairement exprimé des politiques néo-libérales qui revendiquent un retour en arrière à un stade de moindre socialisation des dépenses sociales. Ici, on cherche à faire baisser le taux des prélèvements obligatoires, là on donnera des conseils pour réduire — sans faire trop de vagues — les effectifs de fonctionnaires. Depuis quelques années, la Banque mondiale dispose d'un service spécial aimablement baptisé *Shrinking smartly*, présenté comme « un lieu de rencontre pour tous ceux (chercheurs, praticiens du développement, hauts fonctionnaires) que concernent les difficultés rencontrées dans la réduction d'un secteur public hypertrophié » (Banque mondiale, 1999).

Le projet, universel quant à lui, de privilégier les fonds de pension au détriment des systèmes de retraite par répartition est sans doute celui qui exprime le mieux cette racine commune que l'on peut légitimement qualifier de néo-libérale.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABBOTT K., KELLY P. (2000), "Theorising Industrial Relations in the Risk Society", *Research on Work, Employment and Industrial Relations 2000. Proceedings of the 14 th Association of Industrial Relations Academics of Australia and New Zealand Conference*, p. 1-10, University of Newcastle, Newcastle, New South Wales.
- ATTAC (2001), « Face aux licenciements de convenance boursière », < <http://attac.org/fra/asso/doc/doc58.htm> >
- BANQUE MONDIALE (1999), *Shrinking smartly* <http://www.worldbank.org/research/projects/downsize/index.htm>
- EWALD F. (1986), *L'État providence*, Paris, Grasset.
- EWALD F., KESSLER D. (2000), « Les noces du risque et de la politique », *Le Débat*, n° 109, avril 2000.
- HOLZMANN R., JØRGENSEN S. (2000), « Gestion du risque social : cadre théorique de la protection sociale », *Document de travail n° 2*, Banque mondiale, février.
- HUSSON M. (2001), « Le fantasme du marché mondial », *Contretemps* n° 2, Éditions Textuel.
- KESSLER D. (1999), « L'avenir de la protection sociale », *Commentaire* n° 87.
- KESSLER D., STRAUSS-KAHN D. (1982), *L'épargne et la retraite. L'avenir des retraites préfinancées*, Paris, Economica.
- MINC A. (1994), *La France de l'an 2000*, Paris, Odile Jacob/La Documentation française.
- MONTAGNE S., SAUVIAT S. (2001), « L'influence des marchés financiers sur les politiques sociales des entreprises : le cas français », *Travail et emploi* n° 87.
- NAPLES M.I., ASLANBEIGUI N. (1996), "What does determine the profit rate ? The neoclassical theories presented in introductory textbooks", *Cambridge Journal of Economics*, janvier.
- SEILLIERE E.-A. (2000), « Le nouveau partage des risques dans l'entreprise », *Risques* n° 43.
- TANZI V. (2000), "Globalization and the Future of Social Protection", *IMF Working Paper* n° 00/12, janvier.
- VALIER J. (2000), « Pauvreté, inégalités et politiques sociales dans les Tiers-Mondes depuis la fin des années quatre-vingt », in *Développement*, rapports au Conseil d'analyse économique, Paris, La Documentation Française.

LA POLITIQUE FRANÇAISE DE L'EMPLOI EN RÉGIME DE CROISSANCE FINANCIARISÉE

Liêm HOANG-NGOC

Le *régime d'accumulation financiarisée* est devenu le régime de croissance dominant dans la plupart des économies développées. Il repose sur la diffusion à l'échelle macroéconomique du modèle actionnarial de gouvernance d'entreprise. La dynamique macroéconomique de ce régime met en scène des fait stylisés qu'il est possible de répertorier. Parmi ceux-ci, l'éclatement du rapport salarial induit une modification substantielle des politiques de l'emploi, que nous nous proposons de mettre en perspective à partir des enseignements récents du cas français

Le régime d'accumulation financiarisée

Caractéristiques microéconomiques

On assimile vulgairement la « nouvelle économie » au secteur produisant les nouvelles technologies de l'information et de la communication. La diffusion mondialisée de la révolution informationnelle induirait alors un fonctionnement nouveau de l'économie prise dans son ensemble, où le clivage transversal de classe laisserait place à un clivage de compétences opposant les salariés qualifiés et les travailleurs non qualifiés. Les premiers, porteurs de compétences spécifiques se verraient assurés d'une stabilité polyvalente de l'emploi au sein des grands groupes, ou bien prendraient la figure de travailleurs indépendants offrant leurs services de consultants. Les autres seraient condamnés à la mobilité sur un marché du travail non qualifié concurrentiel.

Or le changement structurel majeur ne vient pas spécifiquement de l'introduction des nouvelles technologies, mais d'une modification des rapports sociaux entre les acteurs du capitalisme à l'échelle planétaire. Néanmoins, comme l'écrit Aglietta (1999, p. 277), « la globalisation et le progrès technique entretiennent des liens étroits parce que ces deux processus viennent de la division du travail. L'échange international élargit la division du travail et le progrès technique l'approfondit. »

Le monde résultant de la diffusion de la « nouvelle économie » n'est donc rien d'autre que le régime de croissance qui résulte de l'utilisation des nouvelles technologies par les entreprises de tous les secteurs, dans le but d'organiser la division du travail dans le cadre de l'affirmation d'un modèle particulier d'organisation de l'entreprise. Ce modèle diffère notamment de celui des trente glorieuses¹ par la modification du rôle de l'actionnaire vis-à-vis du gestionnaire et des salariés dans l'entreprise. Cette transformation a donc en soi moins à voir avec un nouveau progrès technique qu'avec une modification du rapport de pouvoir entre les acteurs clés de l'économie marchande capitaliste.

La régulation macroéconomique qui s'est imposée trouve alors ses racines microéconomiques dans la diffusion dans l'économie de cette convention néo-libérale de gestion des entreprises. Nommons « gouvernance d'entreprise » cette convention, du nom donné par les économistes néo-institutionnalistes à la forme organisationnelle réputée la plus efficiente lorsque les actifs sont spécifiques et la fréquence des transactions élevée dans un contexte d'incertitude (Williamson, 1985).

Si l'on raisonne à partir de la structure de détention du pouvoir de décision, la gouvernance d'entreprise de Williamson se distingue des firmes fordistes américaines ou japonaises. Les firmes fordistes et toyotistes sont deux figures de la firme managériale où la figure de l'entrepreneur parvient à réaliser un compromis entre les intérêts des actionnaires et ceux des salariés. La firme fordiste traditionnelle et sa variante toyotiste, que certains auteurs ont tenté d'opposer (Aoki, 1995), sont deux variantes de la convention fordienne² réalisée, au-delà des différences non négligeables inhérentes au type d'organisation du travail

1. La figure du manager prédominait durant cette période où les critères de gestion managériaux parvenaient à réaliser une certaine synthèse entre les intérêts des actionnaires et ceux des salariés, comme le soutenait John Kenneth Galbraith dans *Le Nouvel État industriel*. Le compromis « fordiste » fut le symbole de cette synthèse où l'innovation taylorienne, orchestrée par les gestionnaires, s'accompagnait à la fois d'une croissance industrielle porteuse de dividendes et d'une redistribution des gains de productivité sous forme de salaires directs et indirects.

2. Au sens de Robert Boyer et André Orléan (1990).

et aux mécanismes d'incitation — la firme américaine étant plus hiérarchisée que la firme japonaise (où prévalent « l'emploi à vie » et « l'implication des salariés »).

Dans la gouvernance actionnariale d'entreprise, ce sont au contraire les actionnaires qui détiennent le pouvoir stratégique et qui placent les dirigeants sous strict contrôle afin qu'ils recherchent avant tout la maximisation à court terme du résultat net. Le scénario type qui se déroule à l'occasion des restructurations ou des fusions est le suivant : le groupe recentre ses activités sur ses métiers de base en externalisant les segments d'activités « non-spécifiques ». À cette occasion, il cherche à minimiser les coûts, parmi lesquels les coûts salariaux en ajustant la masse salariale, c'est-à-dire en « rationalisant » l'emploi et les progressions de salaires³. La modération des salaires est dans ce modèle l'élément déterminant d'une stabilité du partage de la valeur ajoutée dont les normes doivent correspondre au critère de valorisation des fonds propres réclamé par les actionnaires.

La macroéconomie du régime de croissance financiarisée

Le régime de croissance financiarisée, encore appelé régime d'accumulation patrimoniale⁴ (Aglietta, 1999), résulte ainsi de la généralisation dans l'économie du modèle de gouvernance d'entreprise. Les enchaînements macroéconomiques propres au régime de croissance financiarisée sont généralement présentés de la façon suivante :

— L'épargne des entreprises (de plus en plus financiarisées), ainsi que l'épargne des ménages (de plus en plus porteurs de titres) se portent vers le secteur des nouvelles technologies ;

3. Les critères de gestion de l'entreprise financiarisée peuvent à l'évidence s'avérer contradictoires avec la logique keynésienne de développement industriel telle que celle qui prévalait antérieurement. Celle-ci se traduisait par une rentabilisation du capital à plus long terme que finançaient les banques à partir de taux d'intérêt administrés par des banques centrales appliquant la politique monétaire décidée par les gouvernements.

4. Nous n'utiliserons pas le terme de patrimonial qui prête ici à confusion, comme nous l'a fait remarquer Jacqueline Fau. La gouvernance d'entreprise, caractéristique d'une économie où prédomine le critère de valorisation des fonds propres, est caractérisée par une séparation entre la figure du manager et celle de l'actionnaire, l'actionnaire plaçant le gestionnaire sous son contrôle. Or certains, comme Yvon Gattaz, utilisent au contraire le terme « d'entreprise patrimoniale » pour désigner les entreprises où le propriétaire et le gestionnaire sont confondus. Le terme de régime de *croissance financiarisée* paraît plus approprié pour caractériser la réalité macroéconomique où prédomine la logique actionnariale de valorisation des fonds propres.

— L'investissement et l'innovation dans le secteur des nouvelles technologies engendrent des gains de productivité⁵ qui se diffusent dans l'ensemble de l'économie ;

— Le niveau de la croissance non inflationniste s'accroît grâce à l'accélération de la productivité ;

— Cette baisse des tensions inflationnistes⁶ permet un assouplissement de la politique monétaire qui stimule la croissance ;

- Dans le rapport salarial, la flexibilité des marchés du travail a pour vocation de favoriser les transferts de main-d'œuvre d'un secteur à l'autre et à l'intérieur d'un secteur.

Les performances américaines des années quatre-vingt-dix ont pu être mises sur le compte des « faits stylisés » précédemment mentionnés. La croissance annuelle moyenne a, durant cette période, oscillé autour de 3 %. L'investissement a progressé à un rythme annuel moyen soutenu de 6, 6 % de 1992 à 1998. La moitié des créations d'emplois s'est réalisée dans les secteurs à forte valeur ajoutée et a concerné des travailleurs qualifiés aux salaires supérieurs à la médiane. L'environnement macroéconomique, favorable à l'accroissement des débouchés du secteur à forte valeur ajoutée, explique donc tout autant les performances américaines en matière d'emploi qu'une structure du marché du travail réputée favorable aux emplois de services « peu qualifiés ».

Cet enchaînement est néanmoins porteur d'une source d'instabilité importante, comme le souligne Artus (1999). Le développement de la consommation américaine a certes été soutenu par l'effet de richesse lié à la valorisation du portefeuille détenu par les ménages⁷. Mais le marché pourrait subir un retournement brutal si le profit engendré par le secteur des nouvelles technologies s'avérait inférieur au cours estimé par la croyance des individus sur le marché financier. Il s'ensuivrait une dévalorisation des portefeuilles dont l'effet négatif sur la croissance serait immédiat. Ce risque point déjà avec le réajustement baissier à l'œuvre

5. Celle-ci s'est accrue dans le secteur manufacturier de 3,4 % en moyenne annuelle de 1992 à 1998 contre 2,6 % entre 1983 et 1990.

6. L'inflation en moyenne annuelle a été en moyenne annuelle de 2,6 % entre 1992 et 1998 contre 3,9 % entre 1983 et 1990.

7. Un parallèle peut ici être fait avec l'innovation propre à la période fordiste. Alors que les gains de productivité dégagés par la production de biens standardisés durant les Trente Glorieuses étaient redistribués sous forme de salaires directs ou indirects pour alimenter la consommation de masse, la croissance financiarisée met en œuvre une redistribution des gains de productivité obtenus dans l'exploitation des nouvelles technologies sous forme de dividendes versés aux actionnaires. Le facteur d'instabilité n'en est que plus grand en cas d'éclatement d'une bulle spéculative.

aux États-Unis en 2001 et qui amène les conjoncturistes à prévoir un retournement important dans l'économie réelle.

Le rapport salarial endogène au régime d'accumulation financiarisée

Dans le rapport salarial, conformément au dernier fait stylisé relevé précédemment (la flexibilisation du marché du travail), le régime d'accumulation patrimonial induit certaines normes endogènes :

« Parmi les hypothèses qui pourraient contribuer à expliquer le dynamisme récent de l'économie américaine [...], on trouve les méthodes de gouvernement d'entreprise et singulièrement, une attention particulière portée sur la volonté d'accepter un haut niveau de turn-over de l'emploi, la volonté de la part des travailleurs de continuer d'investir dans le capital humain sur l'ensemble de leur vie, l'orientation favorable à l'entrepreneuriat de l'environnement institutionnel. » (Ferguson, 1999)

Le régime de croissance qui s'installe se caractérise alors par la coexistence de grandes entreprises fonctionnant sur le modèle de la gouvernance décrit ci-dessus et d'un marché du travail concurrentiel pourvoyeur d'emplois non qualifiés dans les activités de service à faible valeur ajoutée. L'absence de « rigidités » du modèle américain en favoriserait la dynamique. La « nouvelle économie » américaine marie le développement de secteurs à haute technologie avec l'existence de travailleurs pauvres, dont la part est estimée à 40 % du marché du travail américain. Ainsi, entre 1989 et 1999, 592 000 emplois de techniciens et 4,2 millions d'emplois de cadres ont été créés alors que le commerce, dans le segment « concurrentiel » à faible progrès technique, créait 1,7 millions d'emplois. De même, le taux de croissance des emplois à haut revenus s'est accru de 22, 4 % et celui des emplois à bas revenus a crû de 10, 2 %.

L'effort permanent de formation, la précarité, inhérente à certains segments du marché du travail, l'instabilité de l'emploi sont cependant les inconvénients de ce modèle anglo-saxon que la politique de l'emploi pourrait se proposer d'atténuer afin de l'aménager au modèle social européen. Ceci délimite les marges de manœuvre en matière de sélection endogène des institutions dès lors que les autorités n'entendent pas mettre en question la convention dominante qu'est le modèle de gouvernance d'entreprise pilotant le régime d'accumulation. Le débat français est à ce titre riche d'enseignements.

L'horizon social-libéral de la politique de l'emploi

Dans un tel cadre, outre la réaffirmation de la modération salariale (Pisani-Ferry, 2000) nécessaire pour entretenir une certaine norme de partage des revenus revendiquée par les actionnaires, la réflexion de nombreux experts français de politique de l'emploi devrait s'ordonner autour de trois axes : promouvoir la formation en direction du secteur à forte valeur ajoutée, stimuler l'offre et la demande de travail non qualifiée, réfléchir à la refonte du droit du travail.

Paradoxalement, loin de se préoccuper de l'avenir de l'emploi dans le secteur novateur, les flux financiers de la politique de l'emploi en France se sont plutôt orientés vers la baisse du coût du travail non qualifié⁸. Dans le même temps, le débat autour de « l'impôt négatif » (rebaptisé « prime pour l'emploi ») se focalisait sur l'incitation des chômeurs à accepter ces emplois à bas salaires. Enfin, les réflexions autour de la réforme du droit du travail, prenant pour donnée la généralisation de la précarité, proposent d'organiser les transitions sur le marché du travail de façon socialement plus acceptable que la régulation en vigueur sur le marché du travail anglo-saxon.

L'éclatement du rapport salarial est en effet consubstantiel de l'affirmation de la régulation financiarisée du capitalisme. À partir de quelques études de cas, dont la validité est cependant peu représentative, Beffa, Boyer et Touffut (1999) ont esquissé une projection de ce que pourrait être le rapport salarial endogène au régime financiarisé : à côté du modèle de stabilité polyvalente, caractéristique de la relation salariale propre aux entreprises postfordiennes, coexisteraient désormais un modèle professionnel et un modèle de flexibilité de marché. Le modèle de stabilité polyvalente couvrirait à peu près 40 % des emplois. Le modèle professionnel représente les professions qualifiées auxquelles les entreprises font appel à travers des missions ponctuelles. Il couvrirait 5 à 10 % des emplois. Les emplois restants (50 % des emplois) seraient régis par les règles du marché concurrentiel. Il s'agit notamment des emplois peu qualifiés faisant l'objet d'une rémunération avoisinant le salaire minimum et dont il faudrait modérer le coût. Cet éclatement du rapport salarial est susceptible d'ouvrir un débat sur une réforme du droit du travail qui viserait à définir un statut sécurisant les individus face à la précarité propre à ce nouveau rapport salarial.

8. Toutefois, les pouvoirs publics ont récemment exploré la voie de la réduction collective de la durée du travail dans le but de stimuler l'embauche de toutes les catégories de travailleurs.

La fin du contrat de travail

La proposition faite de substituer un statut plus large à celui lié au contrat de travail classique est souvent avancée comme un moyen de faire reculer la précarité et l'exclusion résultant de l'impossibilité d'accès à l'emploi. Elle est parfois le pendant des propositions de fusion des *minima* sociaux en allocation universelle. Il s'agit de s'attaquer à la précarité, matérialisée par une discontinuité vis-à-vis du contrat de travail et de la perception d'un revenu, ainsi que par une absence de protection sociale. L'objectif principal est donc de gérer les situations intermédiaires, conçues comme situations de transition entre les éventuels emplois temporaires successifs que seraient désormais amenés à occuper les salariés.

Trois ensembles de travaux (Ramaux, 1999) font autorité dans la réflexion sur la refonte du droit social : le rapport Boissonnat (1995), les réflexions autour de la constitution de marchés transitionnels (Schmidt, 1995 ; Gazier, 1997), le rapport Supiot (1999).

Boissonnat (1995) propose d'englober le contrat de travail classique dans ce qu'il nomme un contrat d'activité : « l'activité englobe toutes les actions socialement utiles, en dehors de la sphère privée qui interdit toute forme de contrôle ». Le contrat d'activité assure la « garantie de l'accès à l'emploi pendant une fraction minimum de son contrat d'activité » ainsi qu'un « revenu convenu ». Le contrat d'activité serait un contrat décentralisé entre un salarié et un groupement d'entreprises utilisant conjoncturellement ses services. Chacune d'elles ferait appel au travailleur contractant durant les périodes où son niveau de production rend cette embauche nécessaire. Entre deux périodes de travail, le contractant percevrait un revenu d'activité provenant de la mutualisation des entreprises cocontractantes conçue sur le modèle des fonds de pension cogérés avec les organisations syndicales.

Les réflexions sur les marchés transitionnels portent également sur l'organisation des transitions individuelles entre diverses situations. Le contractant se situe alors sur ce que Schmidt (1995) ou Gazier (1997) appellent un *marché transitionnel*, le terme *transitionnel* renvoyant au fait que l'actif transite entre plusieurs situations de travail ou d'activité. Les réflexions autour de la constitution de marchés transitionnels retiennent néanmoins une définition plus large de l'activité que le rapport Boissonnat. Elles proposent de combiner « l'activité sous toutes ses formes : [...] professionnelle, domestique associative, de formation ».

L'organisation des transitions est réalisée grâce à une « activation des dépenses passives », c'est-à-dire par la fusion des dépenses passives,

jusqu'alors destinées au traitement social du chômage. Autrement dit se produirait une modification substantielle du rôle des minima sociaux dont la contrepartie requise n'est plus l'attente provisoire d'un retour probable à l'emploi, mais le fait d'être « en activité » de façon permanente, notamment pour se former dans l'attente d'un emploi à venir.

Supiot (1999) est pour sa part plus distant à l'égard de la notion d'activité. Parce qu'elle est « inséparable de la vie », cette notion « n'est pas de nature à fonder des droits spécifiques ». Il lui oppose la notion de travail parce que « la seule notion qui déborde l'emploi sans englober la vie tout entière est la notion de travail et c'est donc la seule qui puisse fonder un état professionnel⁹ ». La proposition du rapport est alors de redéfinir un droit du travail qui puisse « faciliter le passage d'un type de travail à un autre [...] pour éviter les risques d'enfermement dans une situation de travail donnée » (p. 51). Comme le souligne Ramaux (1999, p. 5) : « d'un droit protecteur centré sur l'emploi, on passe à un droit qui fixe comme priorité de concilier liberté et sécurité. La liberté désigne à la fois la souplesse laissée à l'employeur et la possibilité pour le travailleur de choisir sa trajectoire professionnelle en changeant notamment d'employeur ou de type de travail (salarié, indépendant, de formation, bénévole, domestique, etc.). Quant à la sécurité, elle vise justement à garantir un certain nombre de droits par-delà les aléas de ces trajectoires individuelles. »

Au-delà de leurs nuances, ces réflexions ont pour dénominateur commun d'inventer un statut permettant aux personnes privées d'emploi de sortir de la précarité. L'objectif est de mettre fin à la discontinuité de leur situation à l'égard de la perception d'un revenu et de l'accès aux droits sociaux.

Le rapport Belorgey (2000) pour le Commissariat général du Plan représente une synthèse de ces travaux. Il a été établi à partir de deux annexes, l'une ayant pour titre « allocation universelle et réforme des minima sociaux », l'autre intitulée « nouvelles formes de régulation du marché du travail et continuité de la protection sociale ». Le rapport part du présupposé suivant : « L'emploi sera beaucoup plus mobile, fractionné, avec différents statuts successifs ou concomitants et des périodes de transitions parfois importantes pour les trajectoires individuelles » (Belorgey, 2000, p. 111). Il débouche sur un ensemble de « préconisations » dont le cœur consiste à fonder un « droit de l'activité professionnelle ». Cette réflexion s'inscrit dans un contexte où s'affirmeraient de nouvelles « formes de subordination » par lesquelles

9. Supiot (1999, p. 50) inclut également le travail domestique dans le travail en général.

les actifs seraient conduits à offrir leurs services simultanément ou successivement à plusieurs employeurs. Le problème est alors d'organiser la mobilité de l'emploi tout en assurant la sécurité du revenu à l'actif. Pour cela une « redéfinition de la figure de l'employeur » peut en premier lieu passer par la généralisation d'un « tiers employeur », conçu sur la figure de l'agence d'interim, qui consacre la « séparation entre l'employeur nominal et l'utilisateur de main-d'œuvre » (Belorgey, 2000, p. 120). Elle peut également passer par la « mutualisation de l'emploi », qui consiste à organiser la responsabilité partagée de l'emploi au sein d'un groupement d'employeurs, à l'instar des recommandations du rapport Boissonnat. Le rapport écarte la solution de l'allocation universelle. Il se prononce en faveur d'allocations dégressives qui ont pour avantage de limiter les effets de seuil et préconise, à l'instar du rapport Join-Lambert, une réforme du système existant de minima sociaux afin d'en réduire les incohérences.

Les illusions de la pleine activité ou la déférence vis-à-vis de la régulation actionnariale

Trois postulats implicites ou explicites sont sous-jacents aux réflexions des trois ensembles de travaux promoteurs de ce « plein-emploi » d'un nouveau type, assimilable à une « pleine activité » dans la version *marchés transitionnels* :

— Le régime de croissance *financiarisée* serait devenu incontournable, notamment du point de vue des critères de gestion capitaliste qui s'imposeraient aux entreprises. Malgré les palliatifs macroéconomiques et la réduction du temps de travail, l'économie est réputée ne plus pouvoir créer suffisamment d'emplois pour absorber la population active.

— Le contrat de travail à durée indéterminée et à temps plein ne pourrait plus être la norme d'emploi dominante. Dans certains secteurs, celle-ci est inéluctablement amenée à se déplacer vers une norme à durée courte et/ou à temps réduit. La mobilité forcée (et non pas choisie par des salariés en CDI désirant de changer d'emploi) est inhérente à la nouvelle économie.

— Les dépenses passives existantes seraient « peu efficaces ». En particulier, les revenus de remplacement et minima sociaux visant la réinsertion par le travail n'atteignent pas leur cible. Sous couvert « d'activer les dépenses passives », il s'agit alors de donner une contrepartie en termes de formation ou d'activités à la perception des minima, ou de rendre cumulables ces derniers avec un revenu du travail pour encourager l'incitation au travail. Cette dernière assertion revient à

considérer que l'écart trop faible entre le SMIC et les revenus de remplacement est source de chômage volontaire.

Si l'on se place toutefois dans la perspective macroéconomique d'un retour au plein-emploi, comme le fait le rapport Belorgey, il n'en reste pas moins que l'ensemble de ces approches fait du travailleur un « passager¹⁰ » dont il revient à la collectivité de gérer la transition d'une entreprise à l'autre. Le problème essentiel posé est alors celui d'une discrimination positive permettant de gérer l'activité et la transition des travailleurs les plus fragilisés entre deux périodes d'emplois.

L'objectif des marchés transitionnels et du contrat d'activité est de socialiser le risque de d'exclusion et de le faire gérer par la collectivité (Gazier, 1997), voire cogérer par les acteurs sociaux en cas de contractualisation décentralisée (Boissonat, 1995). L'organisation de la mobilité professionnelle viendrait se substituer au mécanisme purement marchand d'allocation de la main-d'œuvre, premier pilier caractéristique du modèle anglo-saxon. La mise en cause du second pilier, à savoir la détention et l'exercice du droit de propriété dans le cadre de la gouvernance actionnariale, est cependant rarement évoquée. En effet, les réformes institutionnelles proposées ne mettent pas en cause la structure de droits de propriété en place dans l'entreprise. En particulier, ce que la théorie des droits de propriété désigne comme étant le *droit de contrôle résiduel* des actionnaires (Grossman et Hart, 1986) — c'est-à-dire le droit de contrôle sur le surplus — est respecté. Dans ce sens, le contrat d'activité ne met pas en question le modèle de la gouvernance capitaliste d'entreprise (*Corporate Governance*) décrite par Williamson (1985).

Faute de modifier les critères internes de la gestion des entreprises, les contrats d'activité et autres marchés transitionnels risquent cependant de n'être rien d'autre qu'un traitement social des transitions sur les « marchés externes » du travail, sur lesquels est refoulée une masse grandissante de main-d'œuvre (ou cantonnée : la plupart des nouveaux entrants sur le marché du travail). En substituant un travail indépendant au travail salarié, certaines réflexions en cours poursuivent aussi l'objectif de mettre fin à l'aliénation propre à la relation de subordination caractéristique du contrat de travail, critiqué par les versions « humanistes » du revenu universel (Gorz, 1988). Or ce n'est pas parce que le travailleur devient un « passager », aussi compétent soit-il, qu'il n'est pas, durant le temps de travail temporaire qu'il met à la disposition des entreprises successives, en situation de « soumission réelle » (au sens de Marx). Ce travailleur-passager risque alors d'être exclu du partage du

10. Le terme est de Ramaux (1997).

surplus qu'il a contribué à créer, puisque la source de sa rémunération se situe pour partie en dehors de l'entreprise (notamment en cas de « mutualisation » de sa rémunération ou « d'activation » des dépenses passives de politique de l'emploi).

Le rapport Join-Lambert (1998) et le plan triennal de lutte contre l'exclusion recommandaient pour leur part de préserver la philosophie et l'architecture de l'actuel système de revenus de remplacement en rejetant l'idée d'une allocation universelle. L'objectif demeurait celui d'une « société du travail et non d'une société de l'assistance ¹¹ ». Cette fin conduit la nation à gérer les situations de non-emploi dans l'attente d'un retour à l'emploi, considéré comme le vecteur essentiel de l'intégration sociale. D'où le rôle croissant attribué à la politique macroéconomique et aux politiques actives de l'emploi. Cette stratégie n'est pas incohérente si se confirmaient les tendances émergentes en matière de création d'emplois lors de la reprise de 1997-2001. Selon cette optique, dans le cadre des politiques passives, la revalorisation des minima sociaux est alors une mesure relevant d'un choix de redistribution sociale, afin de relever le niveau de vie des prestataires dans un contexte où la croissance des rentrées fiscales le permet ¹². Cette perspective est jugée trop timorée pour certains, dénonçant l'insuffisance d'un simple retour au plein emploi keynésien et cherchant à redéfinir la place du salarié dans l'économie. Dans une optique normative, si l'on considère que le bien-être est menacé par l'instabilité de la « nouvelle économie » qui s'installe, c'est alors le chantier des voies conduisant à l'entreprise démocratique qu'il est nécessaire de creuser afin de poser le problème de la maîtrise collective de la production et de la répartition du surplus pour pallier la myopie de l'actionnaire.

La voie, controversée, de l'actionnariat salarié est privilégiée par Aglietta (1997) et par le rapport Balligand-Foucault (2000) qui ont précédé l'adoption de la loi française sur l'épargne salariale. L'entreprise démocratique ne se limite en effet pas à cette figure, infidèle au principe « un homme une voix », principe expérimenté notamment dans l'économie sociale (Jeantet, 1999) et dont la diffusion dans l'économie marchande est susceptible d'être discutée dans un contexte fait de restructurations socialement controversées. La démocratie d'entreprise

11. L'expression est de Lionel Jospin, lors de son intervention télévisée du 16 mars 2000.

12. La limite au relèvement des minima sociaux est alors fixée, selon certains experts gouvernementaux, par des arguments néo-classiques (dont la solidité est contestée) qui avancent qu'un écart insuffisant entre les revenus de remplacement et le salaire minimum représente un obstacle à l'emploi.

formelle se situerait certainement sur un continuum allant du modèle autogéré au modèle de négociation collective, en passant par le modèle cogéré et l'entreprise publique. En attendant qu'un rapport de force l'impose dans le débat social, il revient certainement aux pouvoirs publics d'influencer, voire de contrebalancer les critères de gestion de la gouvernance actionnariale. La redéfinition des licenciements pour motifs économiques s'impose certainement ¹³. Le renchérissement du coût des licenciements en est également un moyen, de même que le retour de l'autorisation administrative de licenciement, à redéfinir pour contraindre les *licenciements de convenance boursière*.

* * *

Les projets de réformes proposés dans le cadre des politiques de l'emploi étudiées sont endogènes au régime d'accumulation financiarisée en ce qu'ils tiennent pour données irréversibles la structure organisationnelle des entreprises du secteur marchand (bien que certaines de ces réformes cherchent à en infléchir les critères de gestion) et l'éclatement du marché du travail. Cette « troisième voie » sociale-libérale se caractérise donc par la socialisation de l'exclusion inhérente à un modèle anglo-saxon de régulation que les pouvoirs publics tentent d'aménager en Europe. Or, l'instabilité chronique du régime d'accumulation financiarisée est susceptible de faire germer la contestation sociale du modèle de gouvernance d'entreprise dont l'efficacité demeure controversée. Il revient alors au chercheur de relater l'étendue des alternatives théoriques possibles à la régulation actionnariale de l'économie pour qu'elles deviennent des forces matérielles lorsque les acteurs sociaux voudront s'en emparer.

Mai 2001

13. Notons à ce propos que les études de l'OCDE observent qu'il n'existe pas de lien entre le degré de « protection de l'emploi » et le chômage.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AGLIETTA M. (1997), *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Calman-Lévy.
- AGLIETTA M. (1999), « Les transformations du capitalisme contemporain », in B. CHAVANCE, E. MAGNIN, R. MOTAMED-NEJAD, J. SAPIR (eds.), *Capitalisme et Socialisme en perspective*, Paris, La Découverte, p. 275-292.
- AOKI M. (1995), *L'économie japonaise*, Paris, Economica.
- ARTUS P. (1999), « Le redressement des États-Unis a eu lieu dans les années quatre-vingt, pas dans les années quatre-vingt-dix », *Flash Recherche de la CDC*, 18 novembre.
- BALLIGAND J. P., FOUCAULD J. B. de (2000), *L'épargne salariale au cœur du contrat social*, Rapport au Premier ministre, Paris, La Documentation française.
- BEFFA J.-L., BOYER R., TOUFFU J.-P. (1999), « Les relations salariales en France, État, entreprises, marchés financiers », Note de la Fondation Saint-Simon, juin.
- BELORGEY J. M. (2000), *Minimas sociaux, revenus d'activité, précarité, CGP*, Rapport général du groupe de concertation présidé par L. M. Belorgey, mars.
- BOISSONNAT J. (1995), *Le travail dans vingt ans*, Paris, Éditions Odile Jacob.
- BOYER R., ORLÉAN A. (1990), « La convention salariale fordienne : les obstacles d'une innovation locale dans la transformation du mode de régulation », *Cahiers du CEPREMAP*, n° 9029.
- FERGUSON R. W., (1999), « Is Information Technology the Key to Higher Productivity Growth in the United States and Abroad ? », *Federal Reserve Board Speeches*, September.
- GAZIER B. (1997), « Ce que sont les marchés transitionnels », *Cahiers du CEE*, n° 37.
- GORZ A. (1988), *Métamorphoses du travail, quête du sens. Critique de la raison économique*, Paris, Galilée.
- GROSSMAN S. J., HART O. (1986), "The costs and benefits of Ownership : a Theory of Vertical and Lateral Integration", *Journal of Political Economy*, 94 (4), p. 691-718.
- HOANG-NGOC L. (2000), *Les politiques de l'emploi*, Paris, Seuil, collection « Points économie ».
- JEANTET T. (1999), *L'économie sociale européenne*, Paris, CIEM.
- JOIN-LAMBERT M. T. (1998), « Chômage : mesures d'urgence et minima sociaux. Problèmes soulevés par les mouvements de chômeurs en France, fin 1997-début 1998 », Rapport au Premier ministre, la Documentation française.
- PISANI-FERRY J. (2000), *Plein emploi*, CAE, décembre.
- RAMAUX C. (1997), « La pleine activité contre le chômage : les chemins de l'enfer peuvent être pavés de bonnes intentions », Appel des économistes pour sortir de la pensée unique, *Pour un nouveau plein-emploi*, Syros.

- RAMAUX C. (1999), « Peut-on penser un statut pour la main-d'œuvre au-delà de la stabilité de l'emploi ? À propos des rapports Boissonnat et Supiot et des travaux sur les marchés transitionnels », Colloque organisé par le LESSOR Dimensions de la précarité, Rennes, 28-29 octobre 1999, publié dans *Droit Social*, décembre 1999.
- SCHMID G. (1995), « Le plein-emploi est-il encore possible ? Les marchés du travail transitoires en tant que nouvelle stratégie de politique de l'emploi », *Travail et emploi*, n° 65.
- SUPIOT A. *et al.* (1998), « Transformations du travail et devenir du travail en Europe », Rapport final, Paris.
- WILLIAMSON O. (1985), *Les institutions de l'économie*, Paris, Economica.

QUESTION (S) DE COMPÉTENCE (S)

Emmanuelle PUIGSERVER

« De la qualification à la compétence »

De nouvelles pratiques liées à l'évolution des processus techniques, des formes d'organisation du travail et des modes de fonctionnement des entreprises (sous-traitance, mondialisation et ouverture des espaces, par exemple) sont apparues. De plus, elles se sont constituées dans le contexte de la crise et du chômage. En effet, comme le souligne Alain Mounier dans le présent ouvrage, on est passé d'une relative stabilité des travailleurs, dans les organisations taylorienne et fordienne du travail, à une mobilité entre secteurs, puis entre périodes d'emploi et de chômage. Cette flexibilité du travail avait pour but de participer au rétablissement du marché en liant la fluctuation de la demande au travail. Selon le même auteur, le glissement « qualification/compétence » a été la voie prise par les employeurs et les gouvernements pour tenter de résoudre l'apparente contradiction entre mobilisation de la force de travail et mobilité des travailleurs. En effet, les mouvements sociaux de mai 68 et les revendications qui leur sont liées, comme l'enrichissement des tâches face au refus des normes de l'intensité du travail, ont entraîné des changements dans la définition sociale des qualifications et dans les méthodes de management utilisées par les employeurs. De nombreuses démarches participatives ont alors vu le jour autour des notions d'autonomie, d'initiative et de responsabilité. Les salariés ont peu à peu été impliqués dans les objectifs et les résultats de l'entreprise, acceptant ainsi une partie des risques des opérations devant faire du profit.

Pour Alain Mounier, en définissant les qualifications comme compétences et les compétences comme attributs personnels d'autonomie, d'initiative et de responsabilité, ce sont désormais les travailleurs eux-mêmes qui ont la responsabilité de leur « employabilité », c'est-à-dire de

leur capacité à faire face aux besoins changeants des entreprises, à travers leurs investissements en temps, formation, etc. L'auteur voit dans le glissement « qualification/compétence », un glissement « qualifications techniques/qualifications comportementales », qualifications d'autant plus comportementales qu'elles échapperaient à toute formation initiale. En effet, le modèle de gestion des emplois fondé sur le niveau scolaire a été, pour partie, remis en cause. La notion de savoir-être, avec l'établissement de frontières floues entre la vie professionnelle et personnelle et une demande d'adhésion de plus en plus forte aux objectifs et valeurs de l'entreprise, nous semble à cet égard relativement manipulatrice. Toutefois, notons que cette tendance était déjà à l'œuvre dans la théorie fordienne. En effet et comme le souligne Roger Cornu (2001), l'intégration d'un critère de comportement dans la qualification laissait déjà voir une ingérence dans la vie privée et familiale du salarié — légitimée par le fait qu'elle est le lieu de réparation de la force de travail : lutte contre l'alcoolisme, la sexualité abusive, etc. — ainsi que sur son mode de vie (automobile comme équipement nécessaire). Dans le même sens, Roger Cornu souligne les dangers de l'évaluation subjective des compétences effectuée actuellement lors des entretiens annuels d'appréciation, par exemple. En effet, ce type d'évaluation, outre qu'il entraîne le risque de s'immiscer dans la vie privée des salariés, est utilisé dans le cadre de l'examen d'aptitude qui conditionne l'accès à un poste supérieur.

La notion de compétence est significative des transformations intervenues dans le champ du travail, relatives à la manière de gérer la force de travail, mais aussi au contenu même du travail. Pour Yves Schwartz (2000a), un flou s'est instauré dans la définition de la qualification ainsi que dans ses points de référence. Toutefois, sans faire table rase de des derniers, ce contexte appelle à les repenser. Il nous renvoie à trois éléments de cette référence : la dimension sociale, la dimension expérimentale et la dimension conceptuelle.

La première dimension est une forme de codification sociale (classifications, coefficients, hiérarchie) qui est structurante dans l'entreprise car légitimant la place de chacun. Les salariés pensent y voir des garanties d'embauche et de salaire tandis que les directions d'entreprises en usent pour stabiliser les pouvoirs, les hiérarchies dans leurs politiques de gestion et d'organisation. Ainsi, la perte de certains repères en ce domaine, quant aux contenus d'activité et à la redéfinition de certaines fonctions (rôle de la maîtrise, par exemple), donne lieu à des inquiétudes partagées, d'où la recherche de nouveaux modes d'évaluation plus souples mais néanmoins formalisés (grilles, indicateurs, etc.). La dimension expérimentale de l'acte de qualification nous ramène dans le champ des activités concrètes avec ce qu'elles présentent comme

ressources dans leur retravail des consignes, des procédures et des contraintes. Cette dimension contribue à l'efficacité de l'entreprise, pourtant, elle est difficilement accessible et verbalisable car l'investissement du corps en terme de savoir-faire y est très présent. De plus, ces apprentissages, en partie locaux (au sein d'une entreprise, d'un service, d'un atelier, d'une équipe), participent d'une expérience plus large de l'individu qu'il élabore au fil de son histoire et qu'il est susceptible de réinvestir lors de transformations techniques, organisationnelles, etc. En ce sens, l'évolution de la qualification vers la compétence, ou encore de la qualification requise par le poste aux compétences développées par l'individu, impulsée par ces transformations, rend compte d'une « vérité d'ordre général ». La dernière dimension concerne le diplôme et la formation. Cette maîtrise conceptuelle de la situation est un élément important de la qualification mais n'est pas suffisante en soi pour garantir des actes de travail efficaces. En effet, toute situation de travail voit se croiser du formalisé dans les consignes et les procédures ainsi que de l'expérience et de l'histoire. De cette articulation entre deux registres dépend le poids que prendra la dimension conceptuelle dans telle ou telle situation. Il faut ajouter à ces considérations le rôle important que jouent les collectifs de travail dans le bon fonctionnement du système et les difficultés à caractériser cette forme de la compétence, jusqu'alors masquée par l'organisation taylorienne du travail, qui tend aujourd'hui vers une plus grande reconnaissance.

Le glissement « qualification/compétence », que Yves Schwartz (2000a) rapproche du glissement « travailler/gérer », traduit donc tout un champ d'incertitudes engendré par les transformations du travail. Ce flou dans la référence à la qualification renvoie également aux difficultés à rendre compte des « combinaisons complexes de savoirs formels et d'acquis d'expérience » qui font les situations de travail. Les différentes dimensions sociale, expérimentale et conceptuelle apparaissent comme des éléments référentiels de la qualification. Cependant, elles ne font sens que dans leur articulation, chacune appelant l'autre dans la définition de ses possibilités et de ses limites. Enfin, Yves Schwartz (2000b) note que ce glissement semble être un point de bifurcation soit vers une meilleure estimation de la complexité des activités de travail, comme mise en dialectique de deux registres (le formalisé, le codifiable et l'expérience, l'histoire) ou, au contraire, vers une « re-segmentation et circonscription d'aptitudes ».

La détermination et l'évaluation des compétences deviennent donc des questions incontournables mais problématiques qui demandent à être investies de manière collective avec les intéressés eux-mêmes, et qui excluent de fait toute approche objectiviste. En effet, si l'on considère la compétence comme « l'intelligence pratique des situations de travail

réel » (Aletcheredji T. *et al.*, 2000), où se mêlent les dimensions individuelles et collectives du travail, alors c'est en premier lieu aux salariés eux-mêmes d'expliquer et exprimer ce qu'ils font. Cette analyse de leur propre activité se heurte néanmoins à la difficulté de mettre en mots le « comment on fait face » ou le « comment on gère » mais, selon ces mêmes auteurs, c'est la prise de conscience de cette capacité qui participe à « l'accroissement » des compétences.

Plus largement, penser les problèmes et les ressources qui se déploient dans le travail requiert la rencontre entre différents acteurs porteurs de savoirs constitués en disciplines ou de savoirs investis dans l'activité, tel est le fondement de la démarche ergologique. Il s'agit de porter un regard différent sur l'activité considérée comme énigmatique, et sur l'insuffisance, toujours partielle, des concepts à l'appréhender. Nous allons maintenant rendre compte de la manière dont l'ergologie approche la notion de compétence.

La compétence : un mixte d'éléments hétérogènes

Tenter de comprendre ou d'investir la compétence au travail, c'est alors accepter de ne pas pouvoir en faire le tour, c'est admettre le paradoxe qu'il s'agit là d'un exercice nécessaire mais aussi d'une question insoluble. Nécessaire, parce que tout projet requiert une articulation entre des ressources et des qualités partagées, mais insoluble, parce que toute situation de travail est le lieu de compromis à faire, à négocier entre des normes antécédentes et des tentatives de renormalisation au cours desquelles le sujet dans sa totalité confronte non seulement les savoirs, les normes préexistantes à l'expression concrète de la situation mais aussi à son histoire et à ses valeurs. Ainsi, Yves Schwartz (2000b) nous propose de décomposer la compétence en différents éléments ou ingrédients hétérogènes dont la combinaison est à la fois propre à chaque individu et inséparable du moment d'une histoire, d'une configuration toujours singulière de milieux de travail et de vie.

« Toute activité industrielle est toujours à quelque degré, d'une part analogue à une expérimentation, d'autre part expérience ou rencontre » (Schwartz, 2000c, p. 539). *Le premier ingrédient* de la compétence mesure le degré d'appropriation de la situation comme mise en œuvre d'un « protocole expérimental », c'est-à-dire ce qui devrait être. Il s'agit de l'anticipation qui est faite de la situation et donc de la neutralisation de tout ce qu'il peut y avoir d'histoire et de singularité. Ces normes antécédentes peuvent être de différentes natures. Elles ont une importance variable suivant les situations, les types d'activité et les niveaux hiérarchiques et font l'objet d'un apprentissage progressif. Cependant, elles peuvent être facilement identifiées, car en partie formalisées dans

les différents secteurs de l'entreprise. Il peut s'agir de procédures codifiées, de consignes, de manuels et notices techniques, de règles gestionnaires ou encore d'une certaine maîtrise des mathématiques, des langues étrangères, des programmes informatiques, etc.

Au contraire du premier, le *second ingrédient* de la compétence est profondément ancré dans l'histoire, dans une configuration particulière d'activité. Il s'agit de la situation de travail considérée sous l'angle de la rencontre, partiellement inédite, entre des normes antécédentes et des matériaux, des objets techniques, des entités collectives qui sont chacun traversé d'histoire. En ce sens, cette rencontre n'est pas anticipable et en ne se reproduisant jamais complètement à l'identique, elle compose et recompose sans cesse de l'histoire. Cette expérience pratique renvoie à la capacité des individus à anticiper, à prendre des décisions et à faire des choix ajustés aux nombreuses sources de variabilité matérielles, techniques et humaines qu'ils ont à gérer. Elle s'acquiert dans la durée et en situation de travail. Cette compétence incorporée du milieu de travail est une forme particulière de mise en savoir qui est difficilement verbalisable, car il s'agit de l'ensemble de la personne ou « corps-soi » qui opère la synthèse de multiples éléments. Même si cet ingrédient de la compétence est difficile à mettre en mots et donc à transmettre, il est à faire émerger, à des degrés variables, dans toute analyse d'activité.

S'il est vrai que chacun peut être plus ou moins à l'aise avec l'une ou l'autre de ces formes de la compétence, il est aussi vrai qu'un *troisième ingrédient* s'impose comme la capacité, à divers degrés, à « mettre en dialectique » les deux premiers. Il s'agit d'essayer de mettre en résonance des dimensions de protocole et des dimensions de rencontre, d'historicité de la situation. Ainsi, pour conduire une installation, l'opérateur a tout autant besoin d'avoir une vision globale de cette dernière, de connaître plus ou moins les mécanismes et réactions en jeu que de prendre régulièrement des informations sur l'état de tel ou tel paramètre, ou encore sur les actions en cours, comme celles de la maintenance par exemple. Cet ingrédient semble particulièrement important dans les activités de service ou le face à face entre un « usager-client » et un agent représentant d'un organisme. En effet, cela requiert de ce dernier des connaissances sur les produits, les règlements et procédures mais aussi un ajustement permanent, dans l'immédiateté du face à face, entre le singulier — la personne et sa demande — et ces normes préétablies. Cette mise en dialectique est donc un vrai travail, un exigeant « usage de soi par soi », dans les différents réajustements à opérer entre le générique et le singulier. L'ingrédient suivant gère l'intensité de cette mise en dialectique et renvoie au rapport entre les valeurs et le milieu.

Le *quatrième ingrédient* de la compétence est donc cette dimension des valeurs engagées dans l'activité qui fait que chacun tente de se

construire ce qui vaut pour lui comme milieu. Ainsi, le sujet recentre partiellement le milieu autour de ses propres normes de travail et de vie. Cette mise en dialectique prend des formes variées en fonction de ce que le milieu propose comme « mises en patrimoine » possibles et comme espace de renormalisation. Dès lors, la tension qui existe entre valeurs, milieu et usage de soi rend peu probable l'aboutissement d'un projet d'évaluation objective des compétences. De ce fait, envisager la compétence comme un cumul d'habilités acquises indépendamment du milieu ne semble pas raisonnable, ce qui réinterroge donc profondément la question du « transfert de compétences », question pourtant cruciale dans le contexte de la mobilité, de la pluriactivité et du caractère précaire d'un certain nombre d'emplois. Entreprendre d'explicitier cette forme particulière de la compétence permettrait une meilleure connaissance des contraintes du milieu de travail, des différentes logiques qui s'y déploient et donc des conditions d'une plus grande efficacité dans les entreprises.

Le *cinquième ingrédient* de la compétence se présente comme la récurrence partielle de l'ingrédient 4 sur tous les autres. En effet, faire l'inventaire de ces divers ingrédients de manière successive et distincte est une nécessité pour exposer ce que l'ergologie entend par ce concept de compétence, néanmoins on ne peut considérer ces ingrédients indépendamment de « la régulation fondamentale qui est celle d'un vivre orienté selon l'axe à double sens valeur/milieu » (Y. Schwartz, 2000d, p. 677). Nous avons vu précédemment en quoi il y avait récurrence de l'ingrédient 4 sur l'ingrédient 3, mais cela est également vrai des deux premiers. En effet, on gère d'autant mieux le travail comme rencontre (ingrédient 2) que l'on peut y inscrire des synthèses complexes d'histoire, d'éléments mis en patrimoine. Pour ce qui est de la récurrence de l'ingrédient 4 sur l'ingrédient 1, il s'agit des conditions d'acquisition de ces savoirs et outils formels. Qu'est-ce qui fait qu'un individu va souhaiter ou non s'approprier ces derniers, quelle valeur a pour lui le milieu et quels sont ses horizons d'usages ? Dans ce sens, on pourrait évoquer les réussites et échecs en formation continue d'actifs adultes. Enfin, si cette récurrence de l'ingrédient 4 sur tous les autres n'est que partielle, c'est que chaque individu arrive dans la situation de travail avec son histoire, ses possibilités et ses limites. Ce potentiel de mise en patrimoine est donc en partie propre à chaque individu et en partie lié à ce que le milieu peut lui proposer, et ne peut donc être que contextualisé.

Le *sixième et dernier ingrédient* rend compte d'une certaine « compétence collective » ou plus justement d'une « construction synergique » où se combinent des « spectres différents d'ingrédients ». En effet, personne ne peut prétendre détenir les mêmes atouts au regard des différents ingrédients de la compétence. Il est alors question de la manière dont les collectifs de travail opèrent cette « construction synergique » qui

leur permet localement de nouer des coopérations efficaces dans la complémentarité de ce que chacun a ou n'a pas à apporter. Cet ingrédient est également difficile à évaluer du fait que les collectifs de travail sont rarement des entités stables, circonscrites dans le temps et l'espace. De plus, cette forme de la compétence est fortement dépendante des politiques du travail des gouvernements qui sont susceptibles ou non d'en favoriser l'expression. Comme nous l'avons déjà évoqué s'agissant de l'organisation taylorienne du travail, cette dimension de la compétence a pendant longtemps été niée.

Tenter de définir et de comprendre ce que peut être, à divers degrés, ce « bien faire son travail » se présente donc comme un chantier à ouvrir. Déterminer et évaluer la compétence au travail, comme la synthèse d'ingrédients hétérogènes, nécessite d'inventer des tests et des outils capables de rendre compte des spécificités de chaque ingrédient. Enfin, considérer « la compétence comme énigme » (Durrive, 1999, p. 170) amène des échanges de points de vue, des confrontations de logiques et de représentations qui sont souvent divergentes dans l'entreprise, car chacun est porteur d'enjeux différents suivant les services, les niveaux hiérarchiques, etc. Toutefois, une telle investigation nécessite du temps et des conditions favorables à sa réussite, ce qui n'est pas toujours le cas au regard de l'urgence, des difficultés économiques et de certaines stratégies industrielles qui ne tendent pas dans ce sens. Qu'en est-il alors de cette notion quand on s'attache à comprendre les conditions d'appropriation des techniques dans le cadre des transferts de technologies ?

Compétences et transferts de technologies

Abdallah Nouroudine (2001) souligne que, dans le cadre des transferts de technologies, se nouent compétence de l'historique et compétence dans l'appropriation d'un objet qui ignore, en partie, les spécificités culturelles. En effet, certaines conceptions sous-jacentes aux transferts de technologies, et peut-être plus largement au travail et à l'intérêt porté à sa compréhension, semblent considérer :

— Le « transfert » comme un déplacement d'un lieu à un autre, qu'il soit géographiquement et culturellement proche ou éloigné.

— Le « développement » comme un manque, une lacune voire un handicap.

Dans ces conceptions, il y a en quelque sorte une autonomie des techniques par rapport aux réalités locales et aux compétences mises en œuvre par les travailleurs. Il s'agit d'experts qui livrent un produit fini à des utilisateurs. Prenons comme exemple la modernisation d'un système informatique, dans un poste de régulation du trafic en France, déjà développé pour la ville A et qu'on a pour objectif d'implanter dans la

ville B. Des éléments comme l'étendue du réseau, ses caractéristiques, les informations utiles aux techniciens d'exploitation, les moments où elles le sont et les stratégies opératoires dans lesquelles elles s'inscrivent, mais surtout l'organisation réelle du travail à travers la répartition des tâches au sein de l'équipe, ne sont pas ou peu pris en compte dans le cadre de ce « transfert » vers la ville B. Il en va de même quant aux difficultés ou problèmes que pourrait déjà rencontrer la ville A dans l'exploitation du système. Il s'ensuit, par exemple, des difficultés d'affichage sur synoptique, difficultés d'accès aux informations qui font sens pour les agents, d'élaboration d'une représentation générale de l'état du trafic à un moment donné et au fil du temps, etc. La compréhension du travail, qui passerait ici par une analyse de la situation de référence A et une analyse de la situation existante B, et l'effort d'anticipation de ce que sera l'activité des agents à l'issue de ce projet n'occupent que très peu de place. En d'autres termes, il s'agirait ici de considérer cette situation de travail B dans sa singularité et d'en relever tout en même temps les continuités avec la situation A. Au contraire, dans ce contexte, les questions d'appropriation et d'efficacité sont vues comme intrinsèques au système lui-même et donc pensées en dehors des conditions de réalisation du travail propre à la situation B, ainsi que des éléments d'histoire qui la traversent et la constituent.

Nous allons maintenant développer un autre exemple relatif à l'introduction d'embarcations motorisées dans le secteur de la pêche aux Comores. Ici, la non prise en compte des réalités locales a conduit à certaines difficultés dans la mise en œuvre de ce projet (Nouroudine A., 2001). Ces réalités renvoient :

- Au milieu technique : absence de pièces de rechange en cas de panne, pas de possibilité de conservation et de transformation du poisson.

- Au milieu physique : eaux agitées, problèmes liés à des embarcations trop légères et risques d'accidents.

- Au milieu socio-économique : système local fondé sur le partage, la consommation et la vente (logique productrice de sociabilité) en contradiction avec celui du projet (logique productrice de richesse). La pêche n'est pas qu'un métier, c'est aussi une identité et un rôle social où se transmettent des savoir-faire, des règles mais aussi des valeurs qui orientent, en partie, les manières de faire qui seront valorisées.

Plus précisément, concernant la question des compétences, Abdallah Nouroudine (2001) souligne toute l'importance du troisième ingrédient de la compétence où il s'agit d'essayer de mettre en résonance des dimensions de protocole et de rencontre, d'historicité de la situation. L'expérience pratique (ingrédient 2) des pêcheurs, acquise dans la durée et en situation, repose sur une bonne connaissance de la mer, du temps, des poissons, des techniques de pêche et des modalités de construction

des embarcations dites traditionnelles, mais l'absence de dispositifs de formation ne permet pas aux pêcheurs d'avoir une connaissance suffisante du fonctionnement des embarcations motorisées (ingrédient 1). En effet, cette absence de connaissances en mécanique est préjudiciable quant à l'entretien, la réparation et la prévention des pannes par les pêcheurs, mais aussi quant à la possibilité de faire face à toute la variabilité inhérente à leur situation de travail. Il existe donc une difficulté dans l'articulation nécessaire, la mise en dialectique, entre ces deux types de savoirs (ingrédient 3). Abdallah Nouroudine (2001) note que cela participe du fait que les pêcheurs entretiennent un rapport d'extériorité avec ces nouvelles embarcations, ce qui n'en facilite pas l'appropriation.

Enfin, il évoque la dimension collective du travail des pêcheurs comme mise en œuvre de compétences et partage de savoirs et de valeurs, qui se déploie en mer du fait de l'organisation du travail — deux personnes en mer par embarcation (apprentissage) et sortie en mer par groupes d'embarcations (sécurité) — mais aussi sur le « yiko » d'où partent et débarquent les pêcheurs. Ce lieu, intersection entre la mer et la terre, est tout autant :

- Un espace technique où sont parquées, entretenues et réparées les embarcations et où les pêcheurs nouent des coopérations lors de la résolution de problèmes techniques et organisationnels.

- Un espace socioculturel où s'échangent des informations et commentaires concernant l'actualité politique et coutumière.

- Un espace économique où le poisson est vendu par les pêcheurs eux-mêmes ou par les revendeuses.

Cet exemple montre bien, pour que l'appropriation d'une technique soit effective, la nécessité que se développent puis se recomposent différents types de savoirs, comme, par exemple, ceux relatifs au fonctionnement des embarcations motorisées, mais cela dans le cadre d'une bonne connaissance des réalités locales pour qu'ils puissent s'y inscrire.

Quant à la question des qualifications et des compétences, elle ne se pose pas tout à fait dans les mêmes termes aux Comores qu'en France. Le mode de production des Comores, à dominante artisanale et où tout un pan de l'économie est non-marchand, présente des différences considérables par rapport au mode de production industriel où, au contraire, l'économie marchande est largement dominante. Ces différences dans les modes de production et les systèmes économiques font que le problème du rapport qualification/compétence ne peut pas s'exprimer de façon identique. Aux Comores, la majorité des travailleurs sont des paysans, des artisans ou des pêcheurs qui n'ont, pour la plupart, pas de « qualification » au sens où on l'entend en France, mais qui ont par contre des compétences acquises dans l'expérience. Si on tente de

redéfinir la « qualification » en partant de l'activité, on remarquera sans doute que l'expérience pratique qui permet à un homme ou à une femme, dits « sans qualification », d'atteindre efficacement son but n'est pourtant pas dépourvue de toute « qualification ». Nouroudine pense donc que, dans le cas des Comores, l'enjeu majeur est la sauvegarde et le développement des compétences des pêcheurs, comme auteurs d'un génie collectif, tout en réhabilitant, en la valorisant, la « qualification » immanente à l'expérience. Selon lui, cela passera sans doute par l'invention de dispositifs de transmission/appropriation des savoir-faire, mais aussi par des essais de formalisation des savoirs investis dans l'activité. Dans un tel cas de figure, le processus à l'œuvre tendra donc à aller de la « compétence » à la « qualification ». Cependant, Nouroudine souligne que la question n'est pas de substituer la compétence à la qualification et réciproquement. En effet, pour que la qualification et la compétence soient dans un rapport d'exclusion l'une par rapport à l'autre, il faudrait que les travailleurs puissent travailler en dehors de toute expérience. La question serait donc plutôt de retravailler les qualifications sous l'angle des ressources de l'activité afin que soient reconnus tout autant les diplômes, les formations institutionnalisées que les apprentissages selon les modalités de compagnonnage — comme c'est le cas pour les pêcheurs aux Comores — qui sont autant de formes particulières de mises en savoirs révélant l'intelligence des situations. En effet, on ne peut se fonder exclusivement sur le premier type de savoir, parce que socialement reconnu, comme seule référence à la qualification.

S'il est donc question d'activité humaine, avant même de parler de compétence, car toute activité est toujours mise en œuvre de compétences, « compétences à vivre », qui prennent un contenu tendanciel suivant leur champ d'expression, alors, comme nous l'avons vu à travers cet exemple, l'approche ergologique permet d'appréhender la notion de compétence comme traversée, d'une part, par le générique, l'histoire collective et, d'autre part, par le local dans la resingularisation, la redéfinition des situations. Enfin, le rapport qualification/compétence, bien qu'universel dans sa forme, prend des contenus variables et singuliers en fonction de l'histoire multidimensionnelle des peuples (histoire politique, économique, juridique, etc.).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALETCHEREDJI T., CASTEJON C., DI RUZZA R., DURAFFOURG J. (2000), *Travail et qualité dans l'industrie nucléaire*. Aix-en-Provence, département d'Ergologie-APST-Université de Provence.

- CORNU R. (2001), « De la qualification institutionnalisée à l'incertitude des compétences ». In *Éducation, Savoir et Production*, Bruxelles, Éditions de l'université de Bruxelles, p. 103-118.
- DURRIVE L. (1999), « Une action de formation en milieu carcéral : un exemple d'approche des compétences par l'ergologie ». *Raisons éducatives* n° 2, p. 169-182.
- MOUNIER A. (2002), « Les trois logiques des qualifications » : voir dans le présent ouvrage.
- NOUROUDINE A. (2001), *Techniques et Cultures : Comment s'approprié-t-on des technologies transférées ?* Toulouse, Octarès Éditions.
- SCHWARTZ Y. (2000a), « De la qualification à la compétence. La qualification à la recherche de ses conditions aux limites ». In *Le paradigme ergologique ou un métier de Philosophe*, Toulouse, Octarès Éditions, p. 467-477.
- SCHWARTZ Y. (2000b), « Les ingrédients de la compétence : un exercice nécessaire pour une question insoluble ». In *Le paradigme ergologique ou un métier de philosophe*, Toulouse, Octarès Éditions, p. 479-503.
- SCHWARTZ Y. (2000c), « Conférence inaugurale du XXIX^e congrès de la Société d'ergonomie de langue française ». In *Le paradigme ergologique ou un métier de philosophe*, Toulouse, Octarès Éditions, p. 537-547.
- SCHWARTZ Y. (2000d), « Conclusion générale. Ergologue, est-ce un métier ? » In *Le paradigme ergologique ou un métier de Philosophe*, Toulouse, Octarès Éditions, p. 641-742.

LES TRANSFORMATIONS DU MODE DE RÉGULATION DES « COMPÉTENCES » (ALGÉRIE)

Mohamed MEHTOUL

Tenter de répondre à la question du mode de régulation des « compétences » appréhendé ici en référence au type de rapports noués entre l'État et les acteurs sociaux qui exercent dans différents espaces de travail, nous oblige à interroger ce qui est au fondement du système de travail. Il nous semble donc important d'aller au-delà d'une approche immédiate centrée sur les aspects dichotomiques suivants : incompétence-compétence, conscience professionnelle-inconscience, réduisant la notion de qualification aux critères formels que sont les titres (diplôme) et l'expérience professionnelle de la personne. Cette perspective se limite à affirmer que le système de travail est porteur de dysfonctionnements sociaux car il est dans l'incapacité de capter les « véritables » compétences, occultant pourtant le processus qui lui donne sens. On est bien au cœur du paradigme fonctionnaliste préoccupé par le strict usage des compétences au service de l'organisation sociale du travail. Il se substitue en réalité à une compréhension plus approfondie des rapports sociaux. On peut noter par exemple que la rhétorique focalisée sur l'utilisation des « compétences », a été investie par le pouvoir, au cours de la décennie quatre-vingt, n'hésitant pas à user du slogan : « l'homme qu'il faut à la place qu'il faut ».

La question centrale du mode de construction du système de travail, nous conduit d'une part à identifier les acteurs sociaux à l'origine de la définition des règles et des objectifs devant permettre son fonctionnement. D'autre part, à interroger la façon dont ce système de

travail va agencer et organiser les rapports entre l'État et les agents des différentes institutions. Ces interrogations nous paraissent aussi essentielles pour tenter de donner un éclairage sur les transformations des rapports entre l'État, les institutions et la société. Dans cette perspective, le système de travail ne se limite pas une fonction technique. Il ne fait pas qu'évaluer les différentes qualifications, positionner socialement les personnes à partir de critères supposés « neutres et objectifs ». Il se présente aussi comme un système sociopolitique qui tente d'imposer ses règles aussi bien dans les espaces professionnels que dans la société. Pour tenter de le démontrer, je m'appuierai ici sur les recherches menées dans un double champ : l'entreprise publique industrielle et le système de santé. Je montrerai dans un premier temps comment les compétences vont être au cours de la décennie soixante-dix, au service d'un projet étatique. Dans un deuxième temps, j'insisterai sur le processus de rupture avec la logique de l'intégration des cadres devenus des missionnaires au service du pouvoir central, pour aboutir à un système de travail producteur de disqualification des compétences.

Des compétences au service d'un projet étatique

Dans une recherche monographique menée dans un espace usinier situé dans la région d'Oran (Mehtoul, 1986), on montrait déjà la fragilisation du rapport salarial qui s'exprimait par un absentéisme volontaire et un *turn over* important. Le système de travail construit au service et *pour* tous les acteurs sociaux de l'entreprise publique industrielle, mais sans eux, était en réalité sous la « magie de l'État ». Il attribuait en effet un sens politique à l'entreprise étatique. Elle ne représentait qu'un moyen au service de la totalité sociale, devant permettre la transformation par le haut de la société. Autrement dit, le volontarisme politique effaçait l'entreprise comme réalité microéconomique. Le système de travail avait prioritairement une fonction intégrative de tous les « travailleurs » sans exception. Sa construction et sa mise en œuvre étaient plus de l'ordre de la standardisation et de l'uniformité. Il ne reconnaissait pas de particularités aux entreprises. On effaçait par là même le local et la diversité des situations et des espaces sociaux et économiques pour se fixer sur la société définie officiellement comme un ensemble uni et socialement homogène. Le système de travail tirait précisément sa force de ce triple refus : la diversité, l'éclatement des pouvoirs et l'émergence sur la scène sociale, d'acteurs autonomes. L'entreprise « socialiste » devait fonctionner dans une symbiose collective, regroupant tous les

« travailleurs » sans distinction sociale et sans possibilité d'objectiver les conflits. Toute identité propre lui était explicitement interdite. Elle ne pouvait donc s'inscrire dans un espace de négociation avec l'État et la société. Son rôle était précisément circonscrit par le pouvoir central. Elle s'est donc constituée comme un espace sociopolitique. Étant d'abord un relais de l'État, elle n'était pas en mesure d'imposer une organisation fondée sur la logique économique. La rationalisation du travail, au sens taylorien, n'avait en réalité aucun sens face à l'essentiel : le maintien de la paix sociale en contrepartie d'une intégration massive des agents invités à se transformer en missionnaires chargés de « rattraper le retard industriel ». Seule l'industrialisation volontariste avait un sens pour le pouvoir de l'époque. Elle était considérée comme le *one best way*, (l'unique chemin) pour parvenir à « domestiquer » la société. Cette « modernisation » brutale et rapide devait lui donner une autre « âme », conforme aux attentes des dirigeants qui souhaitaient transformer la société selon l'image sociale qu'ils s'étaient forgée d'elle.

Durant cette décennie soixante-dix, le mode de régulation des compétences était marqué par une logique développementaliste à l'origine d'une figure emblématique représentée par l'ingénieur. Il était présenté comme un acteur principal sur lequel le pouvoir souhaitait s'appuyer pour donner une légitimité au processus industriel engagé de façon ambitieuse et volontariste grâce à une importante rente pétrolière à partir de 1974. Mis en scène par l'État, valorisé dans la société, l'ingénieur-acteur « mis » au centre du processus du transfert massif de technologie, allait s'approprier les postes de direction dans l'entreprise étatique. Autrement dit, il délaisse très rapidement sa fonction technique originelle, pour venir se positionner dans les espaces administratifs. Ce glissement de l'ingénieur d'un espace technique à un autre espace plus valorisé, plus visible et qui accroît ses intérêts matériels et symboliques, était moins lié à ses compétences de gestion qu'au lien mécanique opéré par le pouvoir entre l'industrialisation et le savoir de l'ingénieur supposé « indispensable » pour la réussite de celle-ci. Ce processus est à l'origine de la production sociale des technocrates de l'entreprise étatique au service du politique.

Il y avait comme une sorte de fixation sur le processus industriel engagé par feu le président Boumédiène, lui donnant ainsi une légitimité charismatique, à défaut d'une légitimité politique. Tout devait passer au second plan ou semblait résiduel face aux projets industriels « managés » de façon centralisée et planifiée par le pouvoir : exode rural massif de la population contrainte de s'entasser dans les bidonvilles construits autour de certains pôles industriels, notamment le complexe sidérurgique d'El-

Hadjar (Annaba) dont l'effectif atteignait plus de 18 000 travailleurs (El-Kenz, 1984). Qu'importe aussi le « viol » des terres agricoles fertiles utilisées pour la constitution de zones industrielles ! Mais à cette époque, toute opposition aux choix économiques et sociaux était de l'ordre de l'interdiction. L'action des personnes n'avait en réalité de sens que dans les limites politiques imposées par le pouvoir qui n'admettait aucune remise en question des orientations étatiques. Les agents de la société avaient une marge de manœuvre limitée face à cette aura missionnaire imposée par le pouvoir : intégrer une dynamique sociale dont les règles du jeu étaient définies sans eux, ou accepter d'être à la marge et étiquetés « réactionnaires », considérés comme des personnes qui n'agissaient pas dans le sens de l'histoire par opposition aux « progressistes », ou positivistes, qui suivaient scrupuleusement et mécaniquement les différentes étapes et « transitions » devant mener au « bonheur collectif » du peuple.

L'idéologie populiste était au cœur d'un système de travail à l'origine d'un égalitarisme profondément intériorisé par les agents. Si les grilles salariales étaient élaborées par les différents ministères, il n'en demeure pas moins que les entreprises industrielles, pour éviter les conflits du travail, étaient contraintes, sous la pression des agents d'une part, soumises à l'impératif de la paix sociale prônée par le pouvoir d'autre part, de surclasser les agents en contournant le système de classification officiel. Mais cela paraissait bien insuffisant face à la bureaucratisation des institutions locales. C'est en effet l'entreprise qui allait capter un certain nombre de revendications des agents. Il n'est pas étonnant d'observer sa transformation en une « institution sociale » prenant en charge le transport des agents (achat de ses propres bus et voitures, etc.), leur formation tous azimuts avec la création de ses propres centres de formation, le repas de midi dans des cantines aménagées et enfin gérant la distribution du quota de logements octroyés par la wilaya (El-Kenz, 1984 ; Mehtoul, 1986). Dans une telle optique, l'entreprise n'était en aucune façon tenue de réaliser des profits. Ce n'était pas l'objectif qui lui était assigné. Sous le poids du politique incrusté profondément au sein même de l'entreprise, avec la présence de la cellule du parti FLN, la logique de « consommation » va imprégner le fonctionnement de l'espace usinier. Des départements approvisionnement disposant d'un effectif diversifié et important (acheteurs, magasiniers, agents de transit, etc.) avaient pour mission d'acheter et d'importer massivement produits divers et matières premières. Le « prestige » de l'entreprise se mesurait au nombre d'agents recrutés et intégrés de façon permanente en son sein. Les licenciements étaient rares. Il s'agissait de fermer les yeux sur les

sureffectifs, la concentration des compétences dans les espaces administratifs, la faible productivité du travail, même si on incitait formellement les « travailleurs » à se mobiliser pour emporter la « bataille de la production ». Mais quel sens pouvait avoir ce slogan dans un système de travail producteur de flou et de dérives ? En effet, c'était moins la reconnaissance sociale du travail qui en était le soubassement que le statut octroyé par la médiation du capital relationnel et des logiques de proximité avec les acteurs syndicaux et politiques. Ce qui allait se traduire dans le discours ouvrier par cette sentence lancée au sociologue : « Tu travailles ou tu ne travailles pas, c'est la même chose ».

Dans le champ de la santé, la paix sociale était rendue visible par l'instauration de la « médecine gratuite » et la distribution généralisée dans le secteur public de médicaments. Même si cette « gratuité » était toute relative puisque le système de santé était aussi financé pour une grande part par la sécurité sociale, l'essentiel était de la rendre « politiquement » efficace. C'est d'une manière très nostalgique, que certaines infirmières évoquent cette époque : « Avant, c'est bien, on donnait des médicaments aux malades, maintenant, c'est fini, avec la crise du pays ». Ici aussi, il était important que le mode de régulation des compétences produise sa figure emblématique représentée par le médecin-militant, au service du projet étatique, chargé d'un ensemble de missions de santé publique : éradiquer les maladies à transmission hydrique, engager de façon volontariste des actions de prévention, notamment la vaccination rendue obligatoire sur tout le territoire national, former en nombre important les médecins, engager de façon verticale des programmes nationaux de santé. Mais ces « moments d'enthousiasme » avaient aussi leur contrepartie : une profession médicale fonctionnarisée à laquelle il était interdit de se constituer en groupe professionnel autonome (Freidson, 1984). En conséquence, les médecins ne pouvaient pas se présenter comme un « acteur collectif » qui aurait la possibilité de nouer un rapport de négociation ou d'opposition à l'État. En réalité, les médecins, tout comme les ingénieurs, étaient au service du projet de modernisation forcé et souvent aveugle de la société dirigé par l'État démiurge. Il leur était donc interdit explicitement de produire leurs propres instances de représentation. Le seul syndicat des médecins autorisé était sous la tutelle du parti unique (Union médicale algérienne).

Les investigations menées dans ce double champ, représenté par l'entreprise et le système de santé, montrent bien la prégnance au cours de la décennie soixante-dix d'une logique d'intégration des acteurs sociaux. Sa construction émanait de l'État qui, s'étant approprié le monopole de la répartition de la rente pétrolière, pouvait se permettre d'imposer de façon

autoritaire les règles du jeu social dans les deux champs étudiés. Le fameux propos de l'ancien président Boumédiène, « nous avons décidé... », dévoilait pourtant la fragilité d'un système politique qui ne pouvait fonctionner que par injonction et par le haut, traversé par les luttes de fractions au pouvoir, une paix sociale plus formelle que réelle, une « mobilisation » des agents s'opérant toujours dans une logique d'encadrement et de contrôle sous la tutelle du parti unique (FLN). À partir de 1984, on assiste à la baisse vertigineuse du prix du baril de pétrole. Autant d'éléments contextuels qui annonçaient clairement la remise en cause de la dynamique sociale antérieure. La nouvelle configuration (Elias, 1983) va notamment se traduire par la restructuration des entreprises publiques industrielles considérées de par leur taille comme « ingérables, ». De nouveaux termes intègrent le discours sociopolitique focalisé sur la « rentabilité », la « rationalité économique » et une gestion plus « efficace », imposant de fait la « fin du populisme » (El-kenz, 1993). Un nouveau système de travail allait progressivement se dessiner. Son mode de fonctionnement dévoilait une autre redistribution des pouvoirs entre les acteurs sociaux. On assiste en effet à une réappropriation centralisée de la gestion de la force de travail au profit de la bureaucratie ministérielle. Elle se substitue à la technocratie d'entreprise étiquetée par son « incapacité » d'impulser une dimension plus « économique » à l'entreprise. Mais l'objet implicite de ces nouvelles modalités sociales du système de travail était moins la mise en ordre « technique » des différents postes de travail au sein des espaces de travail que la disqualification des qualifications existantes.

Un processus de disqualification des qualifications

Au-delà des arguments explicites produits par la « bureaucratie administrative » (El-kenz, 1983), faisant désormais référence à une nécessaire « discipline d'usine » fondée sur les mots d'ordre suivants : « le travail et la rigueur », « l'homme qu'il faut à la place qu'il faut », c'est plus profondément une nouvelle gestion des espaces de travail qui tente de s'ancrer dans la société algérienne. Il ne s'agit plus d'intégrer mais de contrôler les effectifs, de tenter de rationaliser le travail, d'imposer une discipline du travail considérée comme absente au cours de la décennie antérieure. Le nouveau pouvoir présentait la restructuration économique et financière des entreprises comme une opération d'assainissement censée mettre fin à « l'anarchie » qui y régnait selon eux, considérée comme antinomique à un fonctionnement rigoureux des espaces de travail.

Le nouveau mode de régulation des « compétences » ne construit plus sa légitimité en s'appuyant sur des missionnaires au service de l'État (ingénieurs et médecins). L'utopie développementaliste, disqualifiée, était prise au sens où l'entend Ricoeur (1986) : « [l'utopie] nous met à distance de la réalité présente. Elle nous donne l'aptitude à éviter de percevoir la dite réalité comme naturelle, nécessaire ou inéluctable ». Pour la nouvelle fraction au pouvoir, les espaces de travail doivent être désormais soumis à d'autres règles du jeu social. Pour cela, la technocratie d'entreprise ne peut plus être au cœur du processus décisionnel. Elle est identifiée explicitement comme étant à l'origine de l'échec de l'industrialisation : gaspillage, faible productivité, dépendance de l'étranger, sureffectif dans les unités de production. Autant de critiques acerbes émises par le nouveau pouvoir aux anciens cadres dirigeants des anciennes sociétés nationales désormais éclatées en entreprises étatiques.

Quels sont donc les mécanismes du nouveau système de travail ? Il s'agit en premier lieu d'imposer un autre mode de gestion de la force de travail qui n'autorise aucune négociation entre les acteurs sociaux de l'entreprise. On assiste plutôt à un excès de centralisation qui redonne tout le pouvoir aux cadres des différents ministères. Par exemple, le ministère du Travail a le monopole de la gestion de la force de travail. L'instrument juridique qui lui redonne tout le pouvoir de régulation des « compétences » est le statut général du travailleur élaboré en 1984 par les cadres de ce même ministère. Il visait deux objectifs essentiels : d'une part réviser profondément les statuts et les revenus salariaux des agents de toutes les institutions économiques et contrôler ainsi leurs activités en centralisant toutes les études de postes de travail au niveau ministériel. D'autre part, réduire la mobilité professionnelle (turn-over) des agents par l'homogénéisation des revenus salariaux qui devaient être imposés à toutes les entreprises étatiques.

Ici aussi, une autre utopie se met en place : produire par le haut un égalitarisme fictif et de façade. Rémunérer de façon analogue un soudeur indépendamment de l'entreprise où il exerce, c'est en réalité faire abstraction de trois facteurs essentiels : les contraintes et les conditions de travail spécifiques de chaque procès de travail, la construction toujours plurielle des identités professionnelles et plus essentiellement des logiques d'acteurs, c'est-à-dire des stratégies de contournement d'un système de classification bureaucratisé. Dans le champ de la santé, le statut général du travail décrète la suppression du poste de travail d'infirmier. Malgré son ancrage dans la société (dans la langue arabe parlée, le dialectal, les patients se réapproprient en partie le mot infirmier en français : *el fermli*), une identité professionnelle construite depuis la

colonisation, les législateurs n'ont pas hésité à techniciser et à faire éclater la fonction d'infirmier en trois postes de travail sur la base de l'unique compétence de droit, c'est-à-dire le diplôme. La nouvelle classification impose la distinction salariale entre l'agent technique de la santé, le technicien de la santé et le technicien supérieur de la santé, même si l'activité quotidienne dans les espaces de santé n'est pas fondamentalement différente.

Dans ce nouveau mode de régulation, il n'est donc plus question d'évoquer la paix sociale dans les espaces de travail. La « mobilisation des masses », et particulièrement des « travailleurs », sous l'égide de l'unique syndicat (Union générale des travailleurs algériens), n'avait plus sa raison d'être dans un mode de régulation autoritaire. Les présupposés implicites au cœur de la gestion « musclée » de la force de travail ne concernent pas uniquement l'entreprise. C'est en réalité toute la société qu'il faut selon eux « moraliser » et non plus « mobiliser », pour concrétiser le mot d'ordre centré sur le « travail et la rigueur ». Par exemple, les résistances ouvrières qui s'exprimaient par l'absentéisme volontaire et le turn-over, seront réprimées et sanctionnées à l'extérieur de l'entreprise par la police. Le ministère de l'Intérieur se substitue aux acteurs sociaux de l'entreprise, pour juguler les conflits. Autrement dit, c'est bien un appareil idéologique d'État, au sens althusserien, qui acquiert ici le statut d'informateur privilégié des responsables de la gestion de la main-d'œuvre de l'entreprise. Cet appareil n'hésite pas à transmettre des circulaires d'avertissement pour moraliser les « comportements » des agents, les notes étant obligatoirement affichées à l'entrée de l'entreprise (Mehtoul, 1986).

Ce nouveau système de travail, du fait de l'éclatement des grands pôles industriels donnant naissance à de nouvelles entreprises de taille plus modeste, va engendrer, d'une part, une mobilité forcée des cadres dirigeants dans les différentes régions accueillant les sièges des nouvelles directions générales et favoriser, d'autre part, un accroissement important de cette catégorie d'acteurs. Ces transformations dans le mode de gestion de la force de travail ont ainsi permis à la bureaucratie ministérielle de banaliser et de dévaloriser de façon extrême le statut de cadre dirigeant d'entreprise par la médiation de cette nouvelle distribution des pouvoirs entre les différents acteurs sociaux. La bureaucratisation du système de travail a pour effet essentiel de disqualifier les compétences réelles des agents au profit du statut social acquis souvent par la médiation du capital relationnel. L'activité réelle assurée dans les espaces de travail s'efface au profit de la « course effrénée » au statut, où il s'agit d'acquérir une position sociale plus confortable dans la hiérarchie de l'institution. Cette

double dimension de dévalorisation et de marginalisation du travail réellement effectué persiste aujourd'hui. Devenir « chef » en actionnant le capital social procure en effet des intérêts symboliques et matériels importants, parfois en l'absence de toute compétence devenue de fait résiduelle dans un système de travail bureaucratique et socialement distant du procès de travail réel.

Dans un tel mode de régulation des compétences, nos enquêtes montrent bien cet effacement de la qualification au profit du statut dans le déploiement même des stratégies des acteurs sociaux. Dans les structures de santé (centres de santé, polycliniques), on peut observer la prégnance de la hiérarchie administrative. Chaque formation sanitaire est dirigée par un médecin-chef, qui lui-même, dépend d'un autre médecin coordinateur du sous-secteur sanitaire. Ce dernier est sous la « tutelle » du directeur du secteur sanitaire. Le paradoxe ici réside moins au niveau de la structuration hiérarchique formelle que dans le glissement de la qualification de médecin généraliste, censé soigner les malades et engager des actions de santé publique dans le secteur géographique, au statut de médecin-chef ou médecin coordinateur. Ce dernier intègre un espace administratif. Ses préoccupations et ses objectifs ne sont désormais plus les mêmes. Ses relations sociales ont lieu avec la hiérarchie administrative locale (secteur sanitaire et direction de la santé et de la population). Sa position n'est plus celle d'un praticien généraliste au contact des patients. Il est contraint de rédiger des rapports à sa hiérarchie. Il doit veiller à l'application des circulaires ministérielles. Il contrôle le travail des agents. Il assiste aux réunions des « chefs ». Il transmet les statistiques au ministère de la Santé. Il est sollicité pour assister à des séminaires à Alger. Autrement dit, son regard n'est plus orienté vers les questions de santé publique. En intégrant la logique très administrative du système de santé, il est amené à prendre distance avec l'activité réelle assurée dans l'espace de santé. C'est donc moins son fonctionnement au quotidien qui représente la préoccupation essentielle du médecin-chef qu'une rhétorique sur la prévention et la santé publique qui relève surtout de l'ordre de l'idéal et de l'abstraction car la logique de pouvoir et de statut semble effacer toute possibilité de faire émerger une dynamique sanitaire horizontale qui aurait supposé un regard plus critique et distancié des médecins à l'égard des différents pouvoirs.

Avec la baisse du prix du pétrole et l'endettement, le processus de décision concernant les réformes à entreprendre dans les institutions et les entreprises, s'extériorise. De nouveaux acteurs sociaux, représentés, dans le cadre du programme de réajustement structurel (1994), par le FMI et la Banque mondiale, imposent leurs visions et objectifs. Le processus de

disqualification de la qualification va donc se radicaliser en prenant des formes sociales extrêmes : encouragement au départ volontaire, licenciement entraînant un chômage qui est actuellement de l'ordre de 30 % de la population active dont la majorité sont des jeunes. On entre dans un processus de transformation — dévalorisation du statut de l'ingénieur et du médecin actuel ; de missionnaires socialement valorisés et recrutés immédiatement au cours de la décennie soixante-dix, ils sont contraints aujourd'hui d'accepter des emplois temporaires, déqualifiés et rémunérés bien au-dessous du SMIG, dans le cadre de l'emploi des jeunes financé par l'État. Aujourd'hui, l'entreprise publique industrielle et les différentes institutions de santé imposent, sans qu'il y ait de fortes résistances de la part des agents, leurs conditions de recrutement et de gestion de la force de travail. Elles ont toute latitude pour sélectionner parmi le nombre important de diplômés, une minorité d'entre eux qui exerceront docilement et presque gratuitement leurs talents au profit d'une entreprise publique, elle-même en sursis, attendant peut-être son éventuelle privatisation, toujours décidée par le haut...

* * *

Nous avons tenté de décrypter les mécanismes sociaux du système de travail marqué par des transformations importantes au cours de ces trois dernières décennies. Cependant, sa caractéristique majeure et commune durant toute la période postindépendance, est d'être le produit du politique. Autrement dit, il relève davantage de l'ordre de l'imposition que du débat entre les acteurs sociaux. Il ne peut en effet être remis en question par les agents de l'entreprise et du système de santé. Il vient se greffer sur une réalité sociale peu reconnue par les différents pouvoirs. Pour reprendre les catégories wébériennes, on peut souligner ici que c'est le politique qui influence et annexe le savant. Autrement dit, le champ des compétences et des savoirs est bien l'objet d'un processus de disqualification dans une société politique qui fonctionne selon d'autres critères : cooptation, importance du capital relationnel, soumission aux différentes hiérarchies, qui elles-mêmes sont contraintes de suivre le chemin tracé par le pouvoir.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ELIAS N. (1983), *Engagement et distanciation*, Paris, Fayard.
- EL-KENZ A. (1983), « Monographie d'une expérience industrielle, le cas du complexe industriel, le cas du complexe industriel d'El-Hadjar », thèse d'État de Sociologie, Paris VIII, 3 tomes, 736 p.
- EL-KENZ A. (1993), *Au fil de la crise*, Alger, Éditions Bouchène.
- FREIDSON E. (1984), *La profession médicale*, Paris, Payot.
- MEBTOUL M. (1986), *Discipline d'usine, productivité et société en Algérie*, Alger, Office des publications universitaires.
- MEBTOUL M. (1994), *Une anthropologie de la proximité, les professionnels de la santé en Algérie*, Paris, l'Harmattan.
- RICOEUR P. (1986), *Du texte à l'action, essai d'herméneutique II*, Paris, Le Seuil.

INSTABILITÉ PROFESSIONNELLE ET DÉLIT CHEZ LES JEUNES EN ARGENTINE

Gabriel KESSLER

Une grande partie de la population argentine vit aujourd'hui avec la peur d'être victime d'un délit. Les données existantes indiquent-elles une augmentation de la criminalité qui justifierait cette profonde préoccupation sociale ? Ou bien cette peur ne cristalliserait-elle pas des incertitudes qui, au-delà de la menace de la violence, proviendraient de la vulnérabilité économique-sociale généralisée ? Dans tous les cas, tant la recherche sociale que les politiques publiques affrontent aujourd'hui deux problèmes qualitativement différents : le premier concerne la peur croissante de la population et le second, la criminalité proprement dite. Tous deux constituent des problèmes sociaux d'importance qui apparaissent pourtant actuellement comme indifférenciés. Ce qui est encore plus grave, c'est que les politiques actuelles se préoccupent davantage d'atténuer l'inquiétude de la population — et fondamentalement ses éventuelles conséquences politiques — que d'apporter des réponses à un problème dont on sait encore très peu de chose.

La recherche à laquelle nous nous référons dans ce travail est une étude exploratoire sur l'ampleur et les caractéristiques d'une « nouvelle délinquance » et plus particulièrement de la situation des jeunes qui ont commis des délits contre la propriété avec usage de la violence ¹. Dans

1. L'approche méthodologique est constituée d'une recherche qualitative auprès de 60 acteurs de faits délictueux ; d'entretiens avec des informateurs clefs ; d'une collecte de données secondaires, et de l'analyse d'expériences internationales de politiques publiques non répressives. Cette recherche, à l'origine financée par le PNUD, a été réalisée en collaboration avec Laura Golbert. Elle a fait ensuite partie d'un projet plus vaste (« Travail,

cette recherche, nous avons abordé ce phénomène complexe et multicausal à travers diverses dimensions parmi lesquelles nous trouvons : le travail, l'école, la famille, la communauté de quartier, les relations entre pairs, la perception du politique, du futur ; et sur un autre plan, la relation avec la police, avec les armes et avec les victimes. Nous nous centrerons ici sur la relation entre instabilité professionnelle et délits.

« T'as besoin de fric oui ou non, si t'en as besoin tu sors en chercher, t'essayes de trouver un boulot, si t'en trouves pas, tu vas voler. » Dans son économie de paroles, la phrase de Hernán énumère trois éléments centraux : besoin, travail, délit. Et l'ordre de cette énumération n'est pas dû au hasard : besoin d'argent d'abord, recherche d'un travail ensuite, puis devant l'échec, le délit. Il n'est pas dans notre propos de dire qu'il s'agit là des étapes par lesquelles passent nécessairement les jeunes concernés par cette étude, mais elles montrent pourtant dans quel sens se produit l'évolution : on part du monde du travail et, par glissements progressifs, avec des avances et des reculs, on se dirige vers des activités illégales ; dans quelques cas pour y demeurer, dans d'autres pour revenir vers le marché du travail, mais également — dans de nombreux cas — en constituant une zone intermédiaire dans laquelle on alterne travail et délits contre la propriété.

En aucun cas, nous ne soutenons qu'il y a une causalité univoque ou un déterminisme de la crise du monde du travail par rapport au délit. Cependant, celle-ci constitue le contexte structurel dans lequel se développe le problème, d'autant plus quand les jeunes n'ont pas été socialisés dans des familles et des groupes traditionnellement délinquants.

La relation entre chômage et délit

Avant tout, il nous semble nécessaire de donner quelques indications sur l'ampleur du problème. Les statistiques nationales signalent une augmentation importante des délits contre la propriété tout au long des années quatre-vingt-dix. Par exemple, l'augmentation a été de 213 % entre 1990 et 1999 dans la ville de Buenos Aires. Les données montrent en plus une proportion plus grande des jeunes parmi les délinquants ; une augmentation de l'usage de la violence au moment de commettre un délit contre la propriété ; un lien très faible entre drogue, alcool et délit ; une croissance de la proportion des non-récidivistes parmi les acteurs de ces délits, ce qui indiquerait que nous avons à faire à de nouveaux

protagonistes ; le faible niveau d'instruction de ces derniers, et une forte proportion de jeunes passés par le monde du travail.

L'un des thèmes les plus controversés dans l'étude des délits concerne leur relation avec le chômage. Malgré l'importance que lui donne l'opinion publique, les travaux scientifiques ne s'accordent pas sur la validité de ce présupposé, et mettent en évidence des résultats divergents selon la période, la région, le pays et les sources considérées (Gillespie, 1978 ; Freeman, 1983).

Les données recueillies ont montré durant des décennies une certaine *corrélation* entre croissance du chômage et croissance des délits, mais à la fin des années quatre-vingt, Chiricos (1987) a démontré, à la suite d'une évaluation exhaustive de ces « évidences empiriques », qu'une telle relation de cause à effet posait problème : ce qui a entraîné au milieu des années quatre-vingt, selon l'auteur, un « consensus du doute » qui perdure encore sur la réelle existence d'une relation solide entre chômage et crime.

Dans le cas argentin, ces dernières années ont vu naître des études qui rendent compte également d'une corrélation entre ces deux variables (Kusznir, 1997) alors que d'autres, comme celles de Pompei (1999) et Cerro et Meloni (1999), constatent que l'augmentation de l'inégalité dans la distribution des revenus est d'un poids plus déterminant. Ainsi, selon ces derniers, une croissance des inégalités de revenus de 10 % augmenterait de 3 % le taux de criminalité.

Rapprocher le problème du délit des questions économiques conduit à deux erreurs : une erreur générale, qui concerne les études sous toutes les latitudes, et une erreur de caractère plus local. En général, le risque d'« erreur écologique » consiste à extrapoler des corrélations valides au niveau général pour expliquer des faits individuels. On présuppose ainsi que l'éventuelle existence d'une corrélation générale entre chômage et délit signifie nécessairement que ce seraient les chômeurs eux-mêmes qui commettraient des délits. Pour éclaircir la relation entre ces phénomènes, on se demande alors *comment* le chômage entraîne une plus grande criminalité.

De fait, de nombreuses recherches montrent que les criminels sont plutôt des jeunes qui ne sont pas encore entrés sur le marché du travail et qui ne l'envisagent pas comme option. Il semblerait alors que l'affaiblissement du tissu social local causé par le chômage ne restreint pas seulement l'accès à des opportunités, mais qu'il détériore également les dispositifs d'élaboration et de maintien des normes sociales, favorisant par là le renforcement des règles alternatives qui contribuent au développement d'activités illégales. Le consensus actuel est que la

privation économique conjuguée à d'autres problèmes locaux participerait au développement d'un milieu social où s'observerait une augmentation des crimes ; sans pour cela que la variable individuelle puisse être considérée comme la seule variable explicative du délit (Sullivan, 1989).

Le deuxième problème est de caractère local. Les travaux argentins ne prennent pas en considération les caractéristiques particulières des problèmes du marché du travail en Argentine. Ils assimilent le type de chômage que connaît l'Argentine à la situation d'autres pays. Le problème central de l'Argentine n'est pas l'existence d'un chômage de longue durée² comme dans le cas européen, mais l'instabilité professionnelle.

À quoi nous référons-nous lorsque nous parlons d'instabilité ? Altimir et Beccaria (1999) décrivent les mutations du monde du travail argentin des années quatre-vingt-dix. Ils signalent que les nouveaux postes de travail créés pendant la décennie précédente correspondent en majorité à des positions précaires, avec de faibles rémunérations, sans couverture sociale et sans indemnisation face au licenciement, avec pour conséquence une volatilité très élevée, qui implique une forte instabilité des revenus. Ceux qui en général accèdent à ces postes ont un niveau d'éducation et de qualification moindre et sont, de plus, nouveaux sur le marché du travail. Du côté de la société, on voit donc se dessiner des trajectoires professionnelles marquées par l'instabilité : une rotation élevée entre des postes divers, tous précaires, de courte durée, peu qualifiés, où s'intercalent des périodes de chômage, de sous-emploi ou encore des moments de sortie du monde du travail dus au découragement.

L'instabilité a des conséquences spécifiques, différentes de celles de la pauvreté et du chômage. Ainsi, les enfants d'âge scolaire qui appartenaient à des ménages aux revenus moyens et dont le chef de famille était instable, avaient un taux de désertion du secondaire plus important que leurs pairs appartenant à des ménages à bas revenus, mais stables (Beccaria et Kessler, 1999). Ce que nous souhaitons démontrer ici, c'est que l'instabilité a des conséquences spécifiques, différentes de celles du chômage de longue durée, qui contribuent à façonner ce que nous appelons une « logique du ravitaillement », impliquant la combinaison de délits et d'occupations non-délictueuses. Nous décrirons ici les caractéristiques et quelques conséquences de cette logique du ravitaillement. De la même manière, nous terminerons avec quelques hypothèses sur l'impact de l'instabilité sur les relations de quartier, ainsi

2. Dans le cas européen, on considère que le chômage est de longue durée à partir de douze mois. Dans le cas argentin, à partir de six mois.

qu'avec deux thèmes centraux qui sont partie prenante de la discussion sur le délit : la rationalité des actions et la perception de la loi.

Du travail au ravitaillement

Que ce soit avant ou après s'être engagés dans des activités illégales, la majorité de nos jeunes interviewés avaient déjà travaillé quelques fois, dans une large palette d'emplois peu qualifiés : maçon, employé de petit commerce, livreur, garde d'enfants, employé de nettoyage, coursier, laveur de voitures — en somme, les activités habituelles des jeunes peu qualifiés. Mais le plus surprenant concerne leurs revenus ; dans les cas où ils ont occupé au moins trois emplois, la moyenne de leurs revenus et la moyenne de la durée de leurs emplois ont baissé.

Comment l'instabilité influe-t-elle sur le délit ? Il s'agit là d'un problème qui se pose déjà depuis une décennie et qui, dans de nombreux cas, a déjà été vécu par leurs parents. Nous avons donc affaire à la deuxième génération touchée par l'instabilité. De ce fait, la question, à première vue simple — Que font tes parents ? —, que nous leur posions au cours de l'entretien provoquait quelques difficultés. Nous n'obtenions pas une réponse classique (du type il est ouvrier, commerçant...), mais en général, après de longues hésitations, une description de ce que faisaient ou avaient récemment fait leurs parents : « Je crois qu'il allait livrer quelques caisses de quelque chose... »

Tout se passe comme si l'instabilité professionnelle était en un certain sens « naturalisée ». Et en effet, comme l'habitude d'un travail stable ne leur a été transmise ni par leurs parents, ni par leur environnement social, elle est en train de s'effacer de leurs « réserves d'expériences ». Cela ne signifie pas qu'ils l'acceptent de bon gré. Ils voient en face d'eux un horizon de précarité durable au-delà duquel il est impossible d'apercevoir ne serait-ce qu'une lueur de « carrière professionnelle ». Un jeune interviewé nous disait : « Qu'est-ce que tu penses que je peux espérer ? Au plus, un petit boulot de 180 balles pendant trois mois. Après, rien pendant un moment. Un autre petit boulot de 180, 200 balles pendant un moment. Après, de nouveau rien du tout... et ainsi de suite. »

Dans le meilleur des cas, ils imaginent une trajectoire professionnelle caractérisée par une succession d'emplois faiblement qualifiés et à bas salaires, tous instables, entrecoupée de périodes de chômage. La perte de l'idée de carrière à l'intérieur du monde du travail les condamne à l'avance — étant donné leur faible qualification — aux pires emplois, sans aucune possibilité même d'entrevoir une mobilité ascendante. La seule perspective qui leur reste, c'est la simple survie.

L'expérience de l'instabilité n'entraîne pas le rejet du travail, mais le transforme en une ressource parmi d'autres : le vol, la mendicité sur la voie publique, la « pression ³ » (*apriete*), le « péage ⁴ », toutes ressources auxquelles ils font recours occasionnellement, éventuellement en les combinant.

Certains alternent les emplois précaires et se consacrent, quand on les renvoie, à des activités délictueuses pour revenir plus tard vers le travail. D'autres conservent une activité principale — le vol pour certains, pour d'autres le travail — et pratiquent une activité complémentaire, comme un « petit boulot » (*changa*) d'appoint, pour améliorer leurs revenus. Dans certains cas, ils vont même cambrioler pendant le week-end avec leurs collègues de travail.

Quand ils combinent travail et vol, ils tendent à instituer un régime des « deux argents » : l'argent difficile, qu'on gagne difficilement par le travail et qu'on dépense pour les choses importantes (aide à la famille, transports, etc.) et l'argent facile, qu'on gagne facilement et qu'on dépense de même : en sorties, alcool, chaussures de marque, etc.

Comment caractériser ce passage du travail à la combinaison avec d'autres activités ? Quels déplacements implique-t-il ? Nous le définirions comme le passage d'une logique du travail à une logique du ravitaillement. Le point de comparaison entre ces deux logiques est à rechercher du côté de l'organisation domestique et plus particulièrement, de la source de légitimité des revenus. Dans la logique du travailleur, la légitimité des ressources s'appuie sur leur *origine* : ces ressources étaient auparavant le résultat d'un travail honnête, fruit d'une occupation respectable et reconnue. Ce simple énoncé est l'un des piliers sur lesquels s'érigeait la culture ouvrière. Le travail honnête et reconnu était le fondement sur lequel s'édifiait une image de la famille respectable, articulée autour d'un chef soutien de famille (« ravitailleur »), et légitimait sa place à l'intérieur de la communauté.

La logique du ravitaillement change la source de légitimité des ressources : elle ne s'appuie plus sur l'*origine* de l'argent, mais sur son *utilisation* pour satisfaire des besoins : c'est-à-dire que n'importe quelle ressource, d'où qu'elle vienne, devient légitime à condition qu'elle couvre un besoin quelconque. Ces besoins ne se limitent pas à ceux que l'on considère statistiquement comme élémentaires, mais correspondent à ce que les jeunes eux-mêmes définissent comme tels. On trouve ainsi parmi

3. Il s'agit d'une forme de demande d'argent sur la voie publique accompagnée d'une menace voilée de recours à la violence, mais qui n'en vient pas à se concrétiser.

4. Dont la forme habituelle est celle d'un groupe de jeunes qui bloque un lieu de passage sur la voie publique et exige de l'argent des passants éventuels pour les laisser passer.

ces besoins, aider sa mère, payer un impôt, mais également s'acheter des vêtements, de la marijuana, fêter l'anniversaire d'un copain et jusqu'à faire un voyage pour connaître les chutes d'Iguazú.

Concernant les premiers besoins, Damián nous relate ce qui suit : « Je l'apportais chez moi. Je le donnais à ma vieille. Parfois mon père en avait besoin pour des pièces de rechange ou comme ça... et je lui en donnais. Après, j'en donnais à ma vieille, à ma mère. C'est-à-dire que moi, avec l'argent, je suis pas... j'aime pas avoir de l'argent et voir des besoins chez moi et faire comme si je ne le voyais pas. Je leur donnais. »

Pour Pablo et Marcelo, au contraire, le vol répond à d'autres types de besoins : « J'étais au coin là-bas parce que c'était l'anniversaire d'un gars, et on s'est réunis tous les gars pour trouver de l'argent et j'ai dit bon, on va devoir aller voler. Et on est sortis pour aller voler. Et on est entrés dans une maison, et on a tiré deux motos. [...] Deux motos et on est partis. Après, on les a vendues et on avait de quoi faire l'anniversaire. » (Pablo)

« Et bon, j'avais des problèmes chez moi, avec mon père et ma mère. Ils se disputaient beaucoup et moi je ne voulais pas leur demander plus d'argent, parce qu'ils travaillaient les deux et ils voulaient le mettre sur la maison, faire la maison bien, et moi je voulais m'acheter des habits, je voulais aller danser et tout ça. Et je pouvais pas. Alors j'étais au coin avec mes amis et il en manquait une pour aller travailler comme on dit nous et bon, je suis allé voler. Alors j'avais de l'argent et je m'achetais ce que je voulais. » (Marcelo)

Dans leurs tentatives de justifier leurs actes, toute action qui garantit l'accès aux ressources pour satisfaire des besoins est valable puisque la différence entre légalité/illégalité des ressources perd en elle-même de sa signification. Ce passage est particulièrement bien résumé dans le témoignage d'un jeune dont les frères et sœurs travaillent alors qu'il se livre à des vols à main armée dans les supermarchés. Dans une partie de l'entretien, il critique ses frères et sœurs de manière acide : « Eux ils leur mangent sur le dos. Ma maman travaille, elle va avoir soixante ans et travaille. Alors j'allais voler, je mettais l'argent pour les dépenses, pour la nourriture, la lumière, les impôts pendant qu'eux ils dépensaient l'argent pour leurs affaires. »

La logique du ravitaillement implique une relation éminemment instrumentale au travail et signifie qu'il est perçu comme pure source de revenus. Le travail se trouve dépourvu de tout contenu socialisant aussi bien en termes de fondement de l'identité personnelle, de lien avec les pairs, de projet de vie que comme espace de résistance à l'autorité et aux formes de domination. Mais peut-être devrions-nous le penser dans l'ordre inverse : s'il leur est possible de combiner légitimement travail et

vol, c'est parce que, pour eux, les caractéristiques spécifiques de l'expérience professionnelle ont déjà disparu.

C'est dans ce sens qu'il nous faut explorer ce rapprochement entre travail et délit. Diverses études (Isla, 2002 ; Miguez, 2002) indiquent que les « nouvelles formes de délinquance » se différencient de la « délinquance professionnelle », caractérisée par une codification interne stricte, son attachement aux valeurs traditionnelles avec, en particulier, l'idée d'une « carrière criminelle ». Les professionnels de vieille date parlent de leur activité criminelle comme d'un travail et le décrivent comme un champ professionnel avec des spécialités et des hiérarchies liées à la possession de techniques et de connaissances.

Rien de tout cela n'apparaît chez nos jeunes interviewés. Une première observation montre que si on a affaire à des configurations différentes de celles des carrières délinquantes d'autrefois, c'est parce que l'idée même de carrière professionnelle est entrée en crise. Avec la distance, en analysant les travaux sur les « carrières déviantes » (par exemple Becker, 1963) écrits dans les « années d'or » du capitalisme, on peut postuler l'existence d'un isomorphisme entre les deux types de carrière : la carrière délinquante était prépondérante quand l'idée de carrière professionnelle l'était également. Elles se présentaient de manière symétrique, avec des règles semblables, même si elles appartenaient à des champs opposés. À cette époque d'hégémonie du travail stable à temps complet, l'idée de carrière comme trajectoire prédéterminée excluant d'autres options était envisageable. À l'inverse, un travail qui n'est pas et ne sera jamais à temps complet, permet d'imaginer une cohabitation avec d'autres formes d'accès aux ressources.

Évidemment, ce changement n'explique qu'en partie le phénomène ; nous pourrions dire qu'il crée un contexte d'action qui favorise sa probabilité, même s'il ne l'explique pas forcément. Mais si l'on regarde de plus près les emplois auxquels les jeunes interviewés ont et ont eu accès — des emplois instables, précaires et peu qualifiés, de type informel — on peut y voir que les traits qui les caractérisent se rapprochent des types de délit qu'ils commettent.

Le premier trait qui caractérise ces emplois est leur facilité d'accès et le peu de prévision qu'ils nécessitent, traits également valables pour le type de vol majoritairement pratiqué : il a lieu dans la rue, le choix de la victime se fait sans beaucoup de précision, il s'agit donc plutôt de vols « à la tire » avec une organisation préalable faible ou absente.

Ces emplois nécessitent peu de qualification et peuvent être exercés à partir d'un faible apport en capital initial. On rencontre une fois encore des similitudes avec les délits qu'ils commettent. Leur faible qualification

les cantonne dans un certain type de délit : ils ne savent pas maîtriser des armes, ne savent pas conduire, n'ont pas beaucoup d'informations ni de contacts. Ils sont conscients de leur position subalterne dans la hiérarchie du crime. Pour voler à d'autres niveaux, ils savent, qu'« il faut avoir des contacts, des amis juges, des appartements pour y rester, des gens dans les banques... », bref, un apport en capitaux qui leur fait défaut.

Enfin, on peut également rapprocher ces deux types d'activités en analysant dans leur histoire professionnelle leurs moyens pour se procurer des ressources. Quand ils « travaillent » pour leur propre compte, des ventes à la sauvette dans la rue par exemple, ils parlent de gains très maigres, discontinus, imprévisibles. Ils décrivent les choses à peu près de la même manière lorsqu'ils se réfèrent à leurs activités délictueuses : ils sortent pour voir ce qui se passe, sans savoir combien ils décrocheront, même s'ils se doutent que ce sera peu.

Dans un second temps, il nous faut analyser les transformations de l'expérience professionnelle elle-même. Concrètement, le type d'emploi auquel ils ont accès ne semble pas fournir les repères de l'expérience traditionnellement liée au travail. Il s'agit pour eux de passages brefs dans des emplois divers qui ne les qualifient pas dans un métier ou une activité déterminés. L'importance des espaces de travail en tant que lieux de qualification pratique hors du système éducatif pour ceux qui abandonnaient tôt le circuit scolaire s'est perdue. Ce n'est pas dû uniquement à la désertion scolaire puisque beaucoup de ces jeunes n'auraient pas non plus complété leurs études secondaires auparavant. Mais c'est dû aussi au fait que la formation par le travail, une option classique dans les couches populaires à bas niveau de scolarité, disparaît faute de disposer d'emplois avec un minimum de stabilité.

De même, l'instabilité joue contre la possibilité de construire une identité professionnelle de quelque type que ce soit : identité de métier, appartenance à une entreprise, à une organisation syndicale. Le taux de rotation professionnelle élevé rend également difficile la construction de liens sociaux avec des collègues. Dans les entretiens, même ceux qui avaient une expérience professionnelle importante avaient eu peu de contacts avec leurs collègues ; la constitution de liens durables dans des groupes professionnels collectivement instables paraît bien difficile.

Cela signifie que tout un aspect qualifiant et socialisant du monde du travail s'est rétréci de par la qualité des emplois auxquels ils accèdent. Dépourvu de ces contenus, le travail leur apparaît simplement comme instrumental et se rapproche d'une certaine manière du reste des formes d'approvisionnement existantes, puisqu'il a perdu pour eux — quand ils y

ont accédé — son ancien caractère d'expérience structurante de la subjectivité.

Quelques conséquences de l'instabilité

Nous aimerions passer rapidement en revue trois thématiques d'importance dans la discussion actuelle sur le délit et montrer l'importance d'y inclure la question de l'instabilité professionnelle. En premier lieu, nous nous centrerons sur la relation avec les voisins, ensuite, sur la discussion quant à la rationalité des actions et, troisièmement, sur la perception de la loi.

Un thème central des nouvelles formes de délit se rapporte au fait que les jeunes ne respectent pas certains codes traditionnels tels celui de ne pas voler dans son quartier. En fait, les jeunes affirment que c'est une norme à respecter, mais juste après ils affirment la violer facilement. L'altérité est difficile à construire dans le quartier : il n'y a pas de points d'ancrage identitaires aussi forts que dans le cas nord-américain ou dans le cas français, les différences d'origine ethniques ou nationales. Les jeunes interviewés cherchent sans cesse à construire des différences entre un « nous » et un « eux », mais les limites sont parfois confuses. En fait, plus qu'une altérité profondément marquée, qu'une relation réelle et imaginativement conflictuelle, nous observons une coupure entre générations des couches populaires dans les quartiers. En effet, traditionnellement, les nouvelles générations s'intégraient aux niveaux les plus bas des structures productives existantes, de l'usine aux emplois d'apprentis dans des métiers, en passant par les aides dans les commerces de quartier, etc. Cette intégration repositionnait les ex-enfants — maintenant jeunes — comme des adultes en formation en relation avec leurs aînés. Une telle intégration n'excluait en aucun cas le conflit générationnel ni les formes de « déviance permise » (Hoggart, 1957), mais elle les résolvait à l'intérieur même de structures partagées et, enfin, des relations d'interdépendance.

L'une des facettes de la crise du monde du travail est la crise des dispositifs communs de mise en relation des générations entre elles. Ceci explique la sensation de singularité et d'étrangeté des jeunes face aux adultes ; celle-ci ne relève pas de haines ou d'affrontements, mais d'une ignorance ou, plus clairement dit, de la difficulté de rencontrer un lieu commun pour entrer en relation avec eux.

Le débat central sur les politiques publiques en Argentine s'appuie aujourd'hui sur la « théorie de la dissuasion ». Basée sur les travaux de Becker (1968) qui considère le délit comme une activité économique, on

présuppose que les protagonistes des actes délictueux sont des acteurs rationnels qui réalisent un calcul coûts/bénéfices avant d'entreprendre une éventuelle action. De ce fait, l'augmentation des peines et la probabilité d'être appréhendé deviennent la meilleure source de dissuasion face au délit. Le présupposé basique de cette théorie — les acteurs seraient des *homo economicus* agissant selon des critères coûts/bénéfices — se doit d'être discuté. A l'extrême, des jugements du type « on était par-là, on a vu passer une vieille et on y est allés » peuvent faire penser à la primauté d'actions « spontanées ». Mais en creusant la manière dont ils les décrivent, on pourrait détecter dans leurs actes certaines formes, en général très limitées, d'évaluation des risques. Ainsi, le témoignage « nous avons vu passer une vieille... » trahit déjà un certain type de calcul puisqu'on a choisi « une vieille », image par excellence de la victime facile qui ne peut opposer de résistance. Le type de calcul qu'ils semblent mettre en œuvre dans leurs actes est particulièrement limité parce que le passage à l'acte est rapide, la victime choisie à tâtons, sans beaucoup de préméditation. Dans la plupart des cas, ils sortent, commettent un nombre important d'actes délictueux, sans vraiment choisir leurs victimes, en ramassant un butin faible pour chacune d'entre elles. Il y aurait ainsi une certaine relation entre le faible degré de préméditation des actes et le faible rendement qu'on peut en attendre.

Mais il nous semble nécessaire d'inclure un élément supplémentaire dans la discussion sur la rationalité des actes car elle a trait à cette alternance de nature des revenus qu'implique la logique du ravitaillement. Un comportement stratégique suppose l'existence d'un horizon temporel imaginaire. Pour pouvoir évaluer à l'avance les conséquences d'actions futures éventuelles, il faut, au-delà de l'acte lui-même, projeter un temps pour y chiffrer les coûts/bénéfices : un horizon temporel où l'on s'attend à profiter ou à souffrir des conséquences des décisions à prendre.

La logique du ravitaillement rend la stabilisation de la variable temporelle, avec un horizon d'action clair, difficile. Quand ils relatent différents événements, les jeunes décrivent plutôt des « scènes courtes », avec des objectifs spécifiques : « j'avais besoin d'argent, je suis allé en chercher » ; « j'ai trouvé un boulot, j'avais besoin d'argent pour me déplacer, je suis allé voler pour payer le bus. » Chaque scène a sa propre logique endogène, son début et sa fin, et les décisions qui se prennent ne paraissent pas aller au-delà de limites et d'objectifs restreints. Il manque à ces récits un fil conducteur pour ces actes, un temps postérieur où s'expérimenteraient les conséquences des décisions prises.

Nous observons ici un type de rationalité ajusté à ces scènes courtes, ce que nous appelons, en reprenant une désignation propre aux acteurs

eux-mêmes, logique du « prendre le dessus » (*ventajeo*). Qu'est-ce que prendre le dessus ? On pourrait le définir de la manière suivante : dans toute interaction où il y a un conflit d'intérêt avec l'autre, il faut « prendre le dessus » (*ventajear*) sur l'adversaire, c'est-à-dire obtenir ce qu'on veut par n'importe quel moyen. Il n'y a pas forcément de codes définis sur la manière de procéder dans cette idée de prendre le dessus, mais souvent, les actions se décident au cours même de l'interaction. C'est dans l'affrontement avec l'autre qu'on décide de la manière dont on va essayer de prendre le dessus sur lui. Ainsi, demander de l'argent dans la rue peut se transformer en « pression » (*apriete*) et si celle-ci échoue, se terminer en vol.

Ce que nous voulons montrer, c'est que la logique du « prendre le dessus », de par la focalisation de chaque scène sur des objectifs à court terme, semble peu à même de se déployer dans un horizon temporel qui aille au-delà de l'action immédiate. De ce fait, un raisonnement stratégique, un calcul des risques et des préjudices ultérieurs à l'action apparaissent peu pensables. De même, le fait de vouloir « prendre le dessus » est une logique qui privilégie exclusivement les fins auxquelles, en dernier lieu, aucun moyen ne devrait se subordonner.

Dans un troisième temps, nous souhaiterions commencer à établir une relation entre instabilité professionnelle et perception de la loi. Dans tous les entretiens réalisés, nous avons repéré la difficulté qu'éprouvent les jeunes à comprendre l'existence de la loi, définie de manière opératoire comme une tierce médiatrice des conflits privés. Ainsi, par exemple, ils ne comprennent pas pourquoi, encerclés par la police après avoir commis un vol, on les arrête alors qu'ils rendent leur butin à la victime et lui demandent pardon. Ou alors ils s'indignent lorsqu'un voisin les dénonce pour un vol commis dans un autre quartier : « Je comprends pas... à lui qu'est-ce que ça peut bien lui faire si je ne l'ai pas volé... ? »

Cet effacement de la présence de tiers intervenant dans leurs conflits privés — en bien ou en mal — en arrive au point où la figure de l'État comme responsable de leur sort est totalement absente. Quand, après l'énumération d'une série de souffrances et de besoins, on leur demandait s'il était du devoir de l'État de les aider dans leur situation, la question n'était parfois même pas comprise : « L'État de quoi ? » était un commentaire récurrent.

Pourquoi cet effacement de la loi ? Sans doute le facteur central est-il qu'aucune institution ne représente la loi. La police bien sûr ne joue pas ce rôle : pour les jeunes, il s'agit d'une bande, la mieux armée et la mieux préparée de toutes, qu'ils craignent non parce qu'elle représente la loi,

mais par peur d'une mort possible et des punitions physiques qu'elle leur inflige lorsqu'ils tombent entre ses mains.

Notre hypothèse est que cet effacement de la loi vient également d'une dimension liée à leur propre expérience professionnelle et à celle de leurs parents. Dans le contexte d'un marché du travail stable, le travail était un terrain d'expérience de la loi représentée par les droits sociaux et les droits professionnels, comme le montre très bien Jelín (1996), c'est-à-dire des règles qui s'interposaient dans la relation avec les patrons en limitant l'exploitation et en intervenant dans la résolution des conflits. La loi était présente à travers les droits sociaux et/ou les droits professionnels, face à un accident ou une maladie. Or elle est absente dans les récits de leurs conflits, comme dans ceux de leurs parents. Ils racontent par exemple des expériences professionnelles où ils se sont fait renvoyer sans même être payés pour les jours travaillés, et sans savoir très bien pourquoi on les avait licenciés. Il s'agissait d'engagements de travail sur parole, jamais très explicites à l'égard des règles régissant la relation. Certains ont même eu des accidents sur des postes de travail précaires et ont été renvoyés sur le moment sans même recevoir de soins médicaux. Quand on leur demande ce qu'ils ont retiré de leur passage par le monde du travail, ils donnent des réponses du genre : « à ne faire confiance à personne », « que tu te fais toujours avoir », etc. Comme si le monde du travail avait disparu comme espace d'expérience de la loi.

L'absence de loi n'implique pas l'absence de jugement moral, mais en fait au contraire l'unique contexte normatif d'évaluation de leurs actions. Par exemple, un jeune raconte, indigné, comment il a volé un homme en présence de ses enfants. Quand il a pointé le revolver sur la tête des enfants, le père a nié avoir de l'argent et ce n'est qu'en le braquant lui-même qu'il s'est décidé à le remettre. Notre interviewé ne peut contrôler son indignation quand il relate le fait : « C'est quoi pour un père ça, il se préoccupe plus de sa vie que de celle de ses enfants ! J'aurais dû le tuer ! » Et avant de s'en aller, il lui donne un coup de couteau dans la cuisse « pour qu'il apprenne ». Son indignation et la légitimité apparente de son jugement sont à mettre en relation avec l'absence d'une idée supérieure de la légalité qui, justement, spécifie l'action comme délit et qui, en fin de compte, aurait pu invalider son jugement moral.

Dans ce travail, nous avons réfléchi sur la relation, chez les jeunes interviewés, entre instabilité professionnelle et une combinaison particulière d'activités légales et illégales. Nous sommes partis des transformations du marché du travail, matrice à partir de laquelle nous prétendons comprendre les innovations dans les pratiques et le sens de ces pratiques : c'est ce que nous avons appelé le passage d'une logique du

travailleur à une logique du pourvoyeur. L'impact de l'instabilité n'est cependant pas uniquement lié à la courte durée des activités, mais aussi au type d'expérience professionnelle qu'impliquent ces occupations. En effet, il s'agit en général d'expériences professionnelles dépourvues du contenu socialisant traditionnellement attribué au travail — aussi bien du côté du pôle de l'intégration que de celui du conflit et de la résistance à l'exploitation. De ce fait, les expériences de travail informel et le type de délit qu'ils commettent se rapprochent. Un tel rapprochement contribue — avec d'autres facteurs — à l'effacement des limites entre le légal et l'illégal en tant que frontière significative.

La réflexion du jeune Hernán qui combinait presque sans médiations ces trois éléments — besoin, travail et délit — nous a servi de point de départ analytique pour entrer dans une problématique complexe. Après avoir brossé quelques-unes des conséquences de la déstabilisation du monde du travail sur les actes délictueux, nous souhaitons réaffirmer que ce n'est pas l'unique variable qui entre en jeu, mais qu'elle nous semble une voie importante pour élucider ces phénomènes, car elle a l'avantage de lier des changements structuraux à des comportements microsociologiques.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ALTIMIR O., BECCARIA L. (1999), *El Mercado de Trabajo bajo el Nuevo Régimen Económico en la Argentina*, Santiago de Chile, CEPAL, Serie Reformas Económicas 28.

BECCARIA L., KESSLER G. (1999), « Heterogeneidad social y fuentes de desventajas : el caso argentino », *ronéo*.

BECKER G. (1968), « Crime and Punishment : An Economic Approach. », *Journal of Political Economy*. Vol. 4, p. 169-217.

BECKER H. S. (1963), *Outsiders. Studies on Sociology of Deviance*, New York, Free Press.

CERRO A., MELONI O. (1999), *Análisis económico de las políticas de prevención y represión del delito en la Argentina*, Córdoba, EUDECOR.

CHIRICOS T. (1987), « Rates of Crime and Unemployment : An Analysis of Aggregate Research Evidence », *Social Problems* 34, p. 187-212.

FREEMAN R. B. (1983), « Crime and Unemployment », in WILSON, J.Q. (ed.), *Crime and Public Policy*, San Francisco, ICS Press.

GILLISPIE R. W. (1978), « Economic factors in crime and delinquency : a critical review of the empirical evidence », in House of Representatives, *Unemployment and Crime : hearings before the subcommittee on crime of the committee on the judiciary*. Washington D.C., Government Printing Office.

HOGGART R. (1957), *The Uses of literacy : Aspects of Working-Class Life with Special reference to Publications and Entertainments*, London, Chatto and

Windus (trad. Fr. *La culture du pauvre. Étude sur le style de vie des classes populaires en Angleterre*, 1970, Paris, Éditions de Minuit).

ISLA A. (2002), « De la mala vida », in GAYOL S. et KESSLER G., *Violencias, delitos y justicias en Argentina*, Buenos Aires, UNGS-Manantial.

JELIN E. (1996), *Vida cotidiana y control institucional en la Argentina de los 90*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

KUSZNIR J. C. (1997), « En busca de la seguridad perdida », *Novedades Económicas*, Avril, p. 38-52.

MIGUEZ D. (2002), « Rostros del Desorden. Fragmentación Social y La Nueva Cultura Delictiva en Sectores Juveniles. », in GAYOL S. et KESSLER G., *op. cit.*

POMPEI E. (1999), « Las consecuencias sociales de la distribución », *Enoikos*, Avril, p. 69-79.

SULLIVAN M. (1989), *Getting paid : youth crime and work in the inner city*, Ithaca, Cornell University Press.

COMPÉTENCES, SCIENCE ET CONTEXTE

Valeria A. HERNANDEZ

Marché du travail, travail de chercheur

Dans son article « Les trois logiques des qualifications » (cf. *supra*), Alain Mounier souligne dans le rapport salarial une évolution centrale véhiculée par la notion de compétence : « le cœur de la révolution managériale, qui redéfinit les qualifications comme des compétences, vise à transformer les relations de travail de deux manières. L'une consiste à abandonner la forme tayloriste de subordination au profit d'une forme plus subtile sous-tendue par des bases psychologiques. L'autre cherche à contrôler la mobilité de la main-d'œuvre pour parvenir à une immobilité de sa force de travail. » Généralement, on fait allusion à la mobilité en tant que disponibilité, de la part de l'employé, à se déplacer géographiquement selon les besoins du marché du travail et/ou de l'entreprise. Mais nous nous intéressons dans cet article à une deuxième modalité : mobilité d'un espace social à un autre, tels l'espace familial, du travail, etc. Quant à la subordination, construite sur des bases psychologiques, « l'application des critères de compétence revient à exiger des salariés non seulement la fourniture de leur force de travail, mais encore de consacrer au travail ce qu'ils ont de plus personnel, comme leurs émotions, leurs valeurs, leur confiance. Une « marchandisation » nouvelle des travailleurs est en train de se produire, s'insinuant jusqu'aux confins et à l'intimité de leur personne. » Le point de départ de notre contribution porte justement sur l'une des formes de traduction de ces transformations majeures légitimées par la notion de compétence : la redéfinition de la frontière qui sépare l'espace-temps du travail de celui du repos.

Dans le cadre du « rapport salarial fordien », le contrat de travail était un outil qui empêchait les employeurs d'appliquer les contraintes de production en dehors des heures et du lieu de travail. Actuellement, les compétences — avec les traits personnels qu'elles font intervenir, les capacités dérivées de la pratique de vie du sujet comme autant d'éléments qui collaborent au processus de production — remettent en question la démarcation traditionnelle. Les employés continuent d'être pris par les rythmes et les objectifs de production même une fois sortis de l'entreprise ou du bureau. Dans certains cas, lorsque les outils de travail le permettent (télétravail, etc.), ils pourront ouvrir un dossier « chez eux » afin de poursuivre le travail commencé au bureau. Cette atteinte aux frontières anciennement établies grâce aux combats politiques révèle les capacités de remaniement qu'ont les employeurs dans le contexte de néolibéralisation généralisé dans lequel on évolue actuellement. La défense de leurs limites, grâce au contrat de travail, constitue donc un axe de lecture des nouveaux enjeux auxquels se voit confrontée l'analyse du rapport salarial dans un monde de marché globalisé renouvelé grâce aux technologies de production « dernière génération ».

Ce n'est pas un hasard si la notion de compétence est au centre des débats sur la recomposition du champ du travail et corollairement du rapport salarial. Ces enjeux ne constituent cependant pas une grille adéquate pour étudier les mutations dans le champ scientifique du fait que les frontières dont il est question dans le contexte du marché ne se bâtissent pas sur le même socle de légitimité que dans la science. De par la nature de l'activité scientifique, de par le contrat originel (Proctor, 1991) passé avec la société et de par la manière dont les identités sociales (individuelles et collectives) se construisent dans ce champ, le scientifique possède une autonomie relative qui le libère des contraintes temporelles et spatiales typiques des autres systèmes de production (industriel, commercial, de services, etc.). Le chercheur bénéficie d'une sorte de statut social privilégié par rapport à l'ensemble des travailleurs ordinaires, lui octroyant la maîtrise de son temps : il gère son rythme de travail selon ses critères et principes car la science est une activité non seulement de production mais aussi de création. En ce sens, la liberté individuelle est constitutive de l'acte scientifique ; le chercheur travaille, certes, mais en général on décrit son activité avec d'autres verbes : il découvre, invente, crée. La découverte d'un mécanisme physiologique, l'invention d'une séquence d'ADN, la création d'un instrument qui mesure l'entrée des rayons dans le corps, tous ces événements ne résultent pas d'une démarche totalement prévisible : le hasard joue un rôle non négligeable et la liberté de pensée, de travail et

d'esprit aussi. L'engagement personnel, la passion, les traits de personnalité, bref ces éléments qui pénètrent actuellement la scène du marché du travail grâce à la notion de compétence ont leur place depuis toujours dans la définition du métier de chercheur.

Classiquement, le scientifique est quelqu'un qui ne peut pas « fermer le rideau » une fois quitté son lieu de travail. Il est tout le temps chercheur, son « chez lui » devient parfois une extension de son bureau, de sa paillasse, bref de son « labo ». Il peut « apporter du travail à la maison » et rester sur son ordinateur jusqu'à l'aube s'il faut finir un papier pour l'envoyer au comité de rédaction d'une revue avant que son concurrent ne le fasse ; le week-end ou les jours fériés ne constituent pas *a priori* une altérité temporelle qui organiserait la semaine du chercheur. L'aménagement du temps et de l'espace de travail est propre au métier, induisant un rythme repos/activité aux cadences spécifiques. Plusieurs éléments interviennent : — le temps imposé par le matériel avec lequel les expériences se réalisent (par exemple, une bactérie qui se reproduit en 24 heures imprime une cadence de travail complètement différente de celle qu'imposerait une plante qui met quelques jours, voire quelques semaines pour se développer) ; — la notoriété du thème de recherche (plusieurs équipes travaillent-elles là-dessus, créant un climat de concurrence et une importante pression pour publier avant les autres ? Si tel est le cas, le chercheur, désireux de maintenir sa renommée ou de s'en faire une, consacrera un surcroît de temps afin d'obtenir la priorité sur des résultats inédits) ; — la plus ou moins grande importance accordée au travail de production de soi en tant que scientifique, cela veut dire, entre autres, un agencement particulier des frontières qui délimitent « vie privée » et « vie professionnelle », ce qui implique une gestion spécifique de l'espace-temps actif et inactif.

La différence fondamentale avec le salarié ordinaire est que ce dernier ne bénéficie ni de l'autonomie relative ni du statut social privilégié accordé au scientifique. Cette place de « favori du roi » n'est pas anodine : la science et la technologie sont des piliers essentiels du mode de production capitaliste, comme l'a démontré dans sa thèse l'un des pères fondateurs de la sociologie de la science, Robert Merton (1938). Elles sont des ressources fondamentales pour le renouvellement du système de production. Aujourd'hui plus que jamais, elles sont les garants d'une consommation sans cesse ravitaillée en nouveautés, pierre angulaire du marché contemporain. C'est dans cette association fondatrice, mise en lumière par Merton, qu'il faut trouver les clés qui expliquent l'exceptionnelle liberté dont jouit le scientifique dans le monde du travail.

L'impérialisme marchand redistribue les cartes, hiérarchisant différemment les éléments du système (voir en particulier dans ce volume les contributions de Laurent Bazin, Bernard Hours et Monique Sélim, de Michel Husson et d'Alain Mounier). Ce qui était jadis la matière première d'un processus devient lui-même processus : le savoir n'est plus ressource mais marchandise. Les racines du capitalisme cognitif ont pu se nourrir grâce au formidable développement du champ scientifico-académique international que l'on a connu durant le XX^e siècle, en particulier après la Seconde Guerre mondiale ; dans ce mode de fonctionnement moderne, il réserve d'autres rôles aux acteurs tels l'État, l'Université, le laboratoire, l'entreprise, l'individu... Chacun a une nouvelle partition à apprendre et, dans ce cadre de refondation d'anciens profils, le chercheur n'est plus représenté comme un homme altruiste dont les actes seraient guidés par les purs intérêts de la connaissance et non ceux, impurs, du profit. « L'homme nouveau » de la science « postmoderne » est prié de trouver des voies de rapprochement, voire de partenariat, entre son activité et celles présentes sur le marché national et si possible international. L'État lui demande de veiller à ce que son activité ait des retombées sociales et économiques sur l'ensemble de la société civile (contribuant à la reproduction du système de consommation) et enfin, il lui suggère fortement de créer sa propre entreprise dont il pourra bien évidemment posséder des actions, le statut de chercheur n'étant plus incompatible, ni du point de vue normatif ni d'ailleurs symbolique, avec celui d'entrepreneur (*Observateur de l'OCDE*, 1997).

La science et la nouvelle économie forment le couple emblématique du millénarisme technologique qui, pour le moment, n'est qu'au stade des balbutiements. En effet, l'image du scientifique romantique de l'ère classique, débordant d'un désir de vérité, en quête d'une connaissance libre des valeurs intéressées qui prévalent dans le jeu du marché, jouit encore d'une certaine cote dans l'opinion publique. Des affaires qui ont surgi, justement, à cause du rapprochement de la science et de l'économie, dont « la vache folle » et « le poulet à la dioxine » sont devenus les paradigmes, restent dans la mémoire sociale comme des avertissements : les chimères scientifiques, lorsqu'elles deviennent des investissements financiers, intègrent une logique qui n'est plus celle qui gouverne le processus de la découverte mais celle qui gère la reproduction du capital. Ce mouvement de marchandisation de la connaissance est très complexe et appelle un développement argumentaire difficile à réaliser ici, faute d'espace. Nous nous contenterons de signaler simplement qu'il travestit les termes impliqués, ce qui, d'une part, induit des conséquences non prévues du point de vue de la mise en interaction avec

l'environnement des organismes vivants à l'origine de ces savoirs ; et d'autre part, crée des tensions au niveau des rapports sociaux qui se voient confrontés au nouveau cadre de production, désormais régi par des facteurs économiques. Certains critères qui structurent le champ scientifique se trouvent en porte à faux avec ceux nécessaires à la reproduction du capital, ce qui se traduit par des contradictions sur le plan de la pratique scientifique. Ainsi, par exemple, l'accord de secret dont les firmes privées de biotechnologie ont besoin pour assurer leurs investissements lorsqu'elles s'associent à des laboratoires publics, va contre l'un des principes éthiques fondamentaux de la communauté scientifique : la circulation de la connaissance. L'échange de savoir-faire entre collègues, la formation des nouvelles générations, le désintéressement, sont autant de pratiques correspondant au profil classique qui risquent de résister aux tendances issues de la globalisation¹. Ces contradictions sont le cadre dans lequel se forgeront les nouvelles modalités d'interaction au sein du champ scientifique, désormais habité par cet acteur qui lui était traditionnellement étranger : le capital financier. L'analyse des effets que l'effondrement des médiations entre le capital et la science a dans le processus de production de la connaissance devient ainsi un objet central pour les études sociales de la science.

Revenons, à présent, sur la notion de compétence dans le champ scientifique, en examinant comment le mode de présentation individuel et collectif des scientifiques, caractérisé par la production d'une frontière entre « vie professionnelle » et « vie privée », est en continuité avec la dynamique globale de la communauté d'appartenance (Hernandez V. A., 2001b). Ainsi quand un chercheur se présente à une personne extérieure à l'activité scientifique, par exemple à une anthropologue qui enquête dans un laboratoire² et qui, dans ce cadre, lui demande de raconter son parcours, il fait rarement intervenir des raisons « privées » pour créer du sens, pour rendre cohérent son récit de vie. Au contraire, c'est le parasitage du monde privé par les besoins du monde scientifique qu'il met le plus souvent en scène dans son discours et sa pratique. C'est le cas, pour prendre quelques exemples, lorsque Jean, responsable d'une équipe, part du labo, tard, emportant des dossiers et son ordinateur chez lui afin de boucler un travail en cours ; ou quand Claude, chercheur récemment recruté, se réveille à trois heures du matin pour aller au labo

1. Pour un développement approfondi de ces questions voir Hernandez V.A., 2001a.

2. Nous nous basons dans ce qui suit sur les différentes enquêtes de terrains réalisées depuis une dizaine d'années dans des laboratoires de biologie moléculaire argentins et français.

afin de lancer « une manip » dont les résultats doivent être prêts le lendemain ; ou encore, lorsque Mireille, directrice d'un groupe, reprend son travail au labo une semaine après avoir accouché de son premier enfant ; ou, enfin, lorsque Claire, chargée de recherche en détachement, quitte son pays pendant deux ans afin de suivre sa recherche avec des spécialistes du sujet, laissant sa fille, son compagnon et sa maison de l'autre côté du fleuve, à cinq heures de train.

Tous ces petits tableaux quotidiens mettent en avant une identité bâtie sur la primauté du professionnel, où l'espace-temps, le rythme repos/travail se structurent à partir de l'appartenance hégémonique scientifique qui subordonne les autres. Cette modalité ne permet donc pas d'envisager la mise en question de cette frontière, tel le cas du rapport salarial à travers le prisme des compétences, comme un moyen au service des employeurs afin de mieux exploiter les salariés. Les compétences qui font d'une personne un scientifique (reconnu comme tel par ses pairs) s'exercent tout le temps et en tout lieu. C'est par cette manipulation symbolique que les chercheurs réussissent à construire leur appartenance à une communauté, leur statut et leur identité sociale, leur « compétence » spécifique sur le marché du travail. Il nous faut donc réaliser un déplacement dans la réflexion car la sphère de la recherche ne possède pas les mêmes caractéristiques que le milieu du travail en ce qui concerne les processus de production et l'organisation des relations sociales qu'ils engendrent. Examinons dans ce qui suit sous quelles conditions et dans quel sens la notion de compétence devient un instrument de lecture légitime du champ scientifique.

Déclinaison des compétences dans le champ de la recherche : le cas de la biologie moléculaire

Située dans le champ scientifique, la notion de compétence renvoie, en premier lieu, aux capacités cognitives et techniques de l'individu. En ce sens, on peut dire de quelqu'un qu'il a des compétences scientifiques lorsqu'il est capable de produire des connaissances validées par une communauté de spécialistes. À cette première approche de la notion, un peu naïve, il faut en ajouter une autre faisant intervenir différentes dimensions et orientations. On relève une dimension individuelle tenant compte des compétences du chercheur ; une dimension collective qui prend comme objet de référence l'équipe, le laboratoire, l'unité de recherche ; et enfin une dimension communautaire qui appréhende la question du point de vue disciplinaire. En ce qui concerne les orientations, on peut, par exemple, signaler comment les sujets ou les groupes

acquièrent les compétences, soit le problème de la formation et de la transmission des connaissances. Aussi, on peut enquêter sur la manière dont les sujets ou les groupes font valoir leurs aptitudes, ce qui renvoie aux questions d'évaluation et de validation des savoirs scientifiques. Dans une troisième direction, au niveau de la communauté disciplinaire, la réflexion peut porter sur des sujets tels la circulation des connaissances, les logiques de traduction interdisciplinaire, trans-sectorielle ou transnationale dont elles sont objet. En tout état de cause, la notion de compétence implique en principe le problème du savoir-faire et plus exactement de sa mise en acte.

L'approche revendiquée ici conduit à considérer les conditions dans lesquelles se déroule l'activité de recherche, obligeant à préciser un minimum d'éléments. Du côté des savoir-faire, il faut tout d'abord bien cerner le domaine scientifique que l'on propose d'étudier. De quelle spécialité s'agit-il : sciences humaines, sciences biologiques, mathématiques, etc. ? Quel type de recherche réalise-t-on : expérimentale ou théorique, en laboratoire ou sur le terrain, de base ou appliquée ? Cette activité requiert-elle une technologie lourde ou légère ? Fait-elle partie de la science normale ou se situe-t-elle à la frontière des savoirs institués... ? Quel est le statut des acteurs que l'on va rencontrer : chercheurs-fonctionnaires, chercheurs-entrepreneurs, ingénieurs-chercheurs, ingénieurs-assistants ? etc. Du côté des dynamiques sociales, s'agit-il d'un champ social périphérique ou central par rapport à la communauté internationale de référence ? Est-il fortement institutionnalisé ou répond-t-il à une organisation clientéliste construite autour de quelques personnalités ? Est-il structuré depuis longtemps ou vient-il d'être créé ? La mobilité de ses membres est-elle importante ? Comment s'insèrent-ils dans le champ global... ? Toutes ces questions tendent à caractériser l'objet et la perspective d'analyse car ces éléments vont conditionner le savoir produit sur les compétences dans la science. En effet, dans l'optique d'une anthropologie du présent, lorsqu'on s'interroge sur la manière dont les acteurs du champ scientifique font jouer leurs compétences selon le cadre d'interaction dans lequel ils développent leurs activités, on s'interdit de les dissocier de leur contexte social d'application.

Pour commencer l'exercice de contextualisation, nous allons choisir une discipline, la biologie moléculaire, pratiquée expérimentalement en laboratoire. Ainsi, il s'agit d'une dynamique de travail collectif, pratiquée dans un cadre institutionnel, soit du secteur privé soit du secteur public. Cela veut dire qu'il y a interaction quotidienne dans un même espace-temps entre des individus qui ont des formations, des rôles et des statuts

différents. Même si le laboratoire est l'épicentre où se place l'anthropologue pour saisir son objet, cela ne doit pas faire oublier que l'activité de recherche nécessite un échange permanent, ce qui veut dire « sortir du laboratoire » aussi bien réellement que symboliquement. Ces caractéristiques de la pratique scientifique ont des conséquences sur les logiques sociales qui s'instaurent dans ces lieux. Les études sociales des sciences ont largement traité de ces questions, il serait fastidieux de les inventorier ici en détail. Nous allons donc nous contenter de relever quelques éléments qui interviendront dans l'analyse.

En premier lieu, la biologie moléculaire est une activité qui requiert des techniques précises, généralement apprises et transmises de manière « artisanale » et par une interaction de type « face-à-face ». Il s'agit d'un échange qui vise le transfert du savoir tacite accumulé par un chercheur lors des expériences à la paillasse. En effet, bien que les protocoles méthodologiques publiés soient censés communiquer comment on a procédé pour réussir une « manip » (manipulation expérimentale dans le jargon du laboratoire), dans la pratique, on constate qu'ils permettent rarement aux lecteurs de reproduire avec succès une expérience mise au point ailleurs.

Deuxièmement, la biologie moléculaire peut impliquer des recherches très onéreuses du fait du coût des produits dont elle a besoin pour réaliser des expériences particulières et des appareils nécessaires à certaines spécialités comme la génomique. En ce sens, la disponibilité budgétaire d'une unité est un élément central qui oriente le choix des thèmes de recherche. Un laboratoire bien équipé, qui peut financer les déplacements de ses membres afin qu'ils puissent aller apprendre certaines techniques chez leurs collègues, qui peut acheter des produits et des instruments, bref un laboratoire qui possède ces conditions matérielles offre un contexte favorable au développement des compétences scientifiques de ses membres. Ces derniers peuvent ainsi accumuler des savoir-faire, devenir des spécialistes dans un domaine précis, experts de référence pour la communauté des pairs. On parlera alors d'une unité de recherche située au centre de la discipline par rapport aux autres, périphériques, du fait que les conditions d'exercice de l'activité scientifique ne se réalisent qu'en partie ou de manière incertaine ou irrégulière.

Ces considérations ont des conséquences sur un troisième facteur : le feed-back groupe-individu. On voit bien comment fonctionnent, dans un laboratoire situé « au centre », cette interaction et les compétences nécessaires à chaque membre selon son rôle : le directeur doit être en mesure de traduire les microcompétences des chercheurs en macrocompétences de l'unité pour la faire figurer parmi les unités

renommées dans le domaine. De son côté, le chercheur doit être capable de réinvestir les macrocompétences de manière à en tirer parti pour sa carrière et la construction de sa réputation personnelle. La dialectique groupe-individu acquiert ici une signification bien précise : il s'agit de bien mener le jeu entre les parties et le tout afin que chacun y trouve son bénéfice. Certes, les compétences sont détenues par les chercheurs qui, de par leur appartenance à un laboratoire, contribuent à son prestige mais de son côté l'équipe, grâce à cette renommée et à sa compétence institutionnelle, leur ouvre les portes de différents espaces sociaux et communautaires, les faisant bénéficier des ressources matérielles et symboliques qui y circulent (financements, éditions, bourses, etc.).

Ce rapport s'inscrit dans le temps, produisant une accumulation de savoir spécifique propre à l'unité de recherche qui est, en quelque sorte, son identité scientifique. Ce savoir est son capital, une ressource pour le développement de nouvelles activités. Il constitue ce que l'on pourrait appeler dans le langage économique son avantage concurrentiel dans la mesure où c'est là qu'elle va puiser pour s'assurer une place dans la course pour la priorité scientifique, pour la découverte. Un laboratoire qui fait une recherche dans un domaine « à la mode » doit disposer des atouts lui permettant d'envisager le triomphe. Autrement, il est inutile de s'inscrire dans une compétition qui coûte du temps, de l'argent et de l'énergie. Arriver second c'est ne pas arriver.

Cette description s'inscrit dans la perspective des unités de recherche situées au centre de la communauté scientifique. C'est la vision, pourrait-on dire, des « gagnants », même si, de temps en temps, ils perdent, face à des concurrents plus performants, faisant eux aussi partie du centre. Pour les laboratoires « périphériques » les choses se présentent de manière quelque peu différente. Comment devient-on un laboratoire compétent dans un domaine scientifique lorsqu'on ne dispose pas d'un budget permettant la réalisation d'expériences coûteuses, l'achat d'appareils sophistiqués pour obtenir des données spécifiques, l'échange régulier en face à face avec les membres des meilleures unités du domaine afin d'apprendre de nouveaux procédés expérimentaux ? Que signifie être un chercheur compétent dans la périphérie ? Comment oriente-t-on sa formation lorsque le milieu universitaire et celui de la recherche ne sont pas au diapason avec les sujets et les techniques qui gouvernent la discipline au niveau international ? Évidemment, les caractéristiques individuelles et les ressources collectives nécessaires sont très différentes de celles évoquées dans le premier cas. Sur le marché scientifique il n'y a pas non plus « une main invisible » qui régulerait les échanges entre des individus égaux. Chacun est positionné sur l'échiquier international, avec

une place dont les caractéristiques conditionnent les rapports qu'il peut entretenir avec ses collègues. Il s'agit bien d'un « conditionnement » plutôt que d'un déterminisme car il y a réinvestissement des modalités globales dans une dynamique locale et dans une démarche personnelle et c'est cela qui intéresse l'anthropologue : cette mise en contexte des éléments issus des systèmes globaux autorégulés (la science, le marché).

Dans ce cadre, nous proposons, à des fins analytiques, de décliner la notion de compétences selon les espaces dans lesquels elle s'exerce. Ainsi on parlera de *compétences scientifiques* lorsqu'on fera allusion aux savoir-faire cognitifs (théoriques et méthodologiques) d'une discipline, de *compétences sociales* lorsqu'il s'agira des savoir-faire liés au contexte d'interaction quotidienne dans lequel se situe l'acteur, et enfin, de *compétences communicationnelles* pour évoquer les savoir-faire appris par les agents du fait de leur appartenance à une communauté internationale de pairs. On identifie donc trois niveaux où se pose la question des compétences : intradisciplinaire, avec les problèmes techniques et cognitifs liés à l'exercice d'un savoir particulier ; local, impliquant les rapports sociaux tels qu'ils se nouent dans un espace d'échange précis et global, en ce qui concerne les modes de communication d'un champ international de spécialistes qui partagent un ensemble de signifiés et possèdent un même horizon de référence.

Dans les situations concrètes ces multiples compétences s'agencent différemment produisant des configurations dotées de caractéristiques spécifiques. L'anthropologue se situe au niveau où les articulations peuvent être saisies ; il peut alors rendre compte des processus d'échafaudage des éléments qui relèvent de la logique scientifique dans des faits sociaux enracinés dans un champ d'interaction particulier. En ce sens, nous allons développer dans ce qui suit une approche contextualisante en utilisant un analyseur relevé lors d'une enquête réalisée entre 1991 et 1994 dans un laboratoire de biologie moléculaire argentin et ses relations de coopération internationale ; à travers l'évocation d'une situation significative qui porte sur le choix d'un programme de recherche, nous traiterons du rapport entre les savoir-faire en science, les dynamiques sociales locales et les logiques globales.

Science et contexte

Plusieurs études sur le choix des sujets de recherche ont montré qu'il s'agit d'un problème complexe. L'objectif ici n'est pas de le traiter de manière exhaustive mais simplement de l'évoquer à travers la question des compétences à partir d'un exemple révélateur. Il s'agit du changement

du programme de recherche que fait un laboratoire de biologie moléculaire argentin spécialiste du trypanosome *Cruzi*, parasite responsable de la maladie de Chagas. Cette unité, appelée groupe Chagas, est dirigée par un chercheur bien positionné dans le champ scientifique local. Il est relativement jeune (la quarantaine) et après une formation doctorale à l'étranger (dans un laboratoire allemand renommé), il a fait un séjour postdoctoral en France (à l'Institut Pasteur). Rentré au pays en 1986, à la suite d'un appel lancé par la Commission nationale scientifique et technologique pour créer un institut national de biologie moléculaire de qualité, il a été recruté comme directeur de recherche avec la charge de créer une équipe en biologie moléculaire pour étudier la maladie de Chagas. Son programme initial était de produire un kit de dépistage de la maladie, l'étape suivante étant de mettre au point un vaccin efficace, grâce à la collaboration avec des médecins et des malades.

Les premières années, le directeur s'est consacré à la mise en place du cadre matériel et financier afin de monter un laboratoire ayant les équipements de base nécessaires aux manipulations propres à la discipline. Il a aussi commencé à former de jeunes étudiants dans le but de constituer un groupe de travail ayant les compétences scientifiques minimales. Au début de notre enquête de terrain (octobre 1991), le laboratoire se trouvait dans une période de pleine production de résultats dérivés : d'une part, des thèses débutées trois ans auparavant et, d'autre part, des travaux de postdoctorants qui poursuivaient les lignes de recherche amorcées aux temps de la fondation du groupe. L'unité avait donc un bon rapport nombre de chercheurs/nombre de publications, entretenait d'importantes relations de collaboration au niveau national et international et elle avait réussi à bâtir une identité propre au sein de la communauté locale : ses membres étaient des spécialistes, « biologistes moléculaires en Chagas ».

Comme pour presque tous les laboratoires de recherche du pays, son grand souci est le facteur économique et, de ce fait, les lignes budgétaires liées aux collaborations internationales deviennent particulièrement importantes pour sa survie³. En 1993, l'OMS (Organisation mondiale de la santé) change les priorités affichées pour le financement, privant le groupe Chagas d'une importante source externe car son programme de recherche ne portait pas sur les maladies retenues. L'OMS finançait aussi une bonne partie des collaborations que le laboratoire argentin avait

3. D'une manière générale, la question financière est une source de préoccupation pour l'ensemble des unités de biologie moléculaire quelle que soit leur origine, mais la manière dont chacune gère ce problème est liée à sa position hiérarchique dans la communauté internationale et aux conditions locales de travail.

établies avec ses partenaires internationaux. Cette situation s'est traduite par une réorientation des intérêts scientifiques du groupe et une révision des relations de coopération. Le directeur a mis en place une stratégie de recrutement de compétences liées aux nouveaux sujets définis par la communauté internationale, dominés à ce moment-là par les études des génomes. Grâce aux jeunes chercheurs détenant ces compétences spécifiques, il a pu nouer de nouvelles collaborations, notamment avec le laboratoire français qui a élaboré, en 1993, la première carte physique du génome humain. Dans le cadre d'un échange avec cette unité française, le laboratoire argentin a alors entrepris l'analyse du génome du parasite qu'ils avaient comme organisme modèle (le trypanosome *Cruzi*), modifiant les priorités annoncées publiquement : désormais, le séquençage des gènes du trypanosome *Cruzi* était devenu le leitmotiv du groupe Chagas, la recherche sur le kit de dépistage de la maladie devant se faire, si possible, en parallèle.

Le réel besoin de décoder le génome de ce parasite en vue d'obtenir un vaccin contre la maladie de Chagas reste flou selon l'opinion des spécialistes. Cependant il est clair que, dans un contexte où la génomique avait la préséance dans le champ de la biologie moléculaire internationale, hégémonisé par les groupes qui menaient la course pour obtenir la carte complète du génome humain, la seule stratégie réaliste pour accéder aux crédits internationaux dont disposait le directeur argentin était d'afficher un programme lié d'une manière quelconque à ce type d'études. Les techniques moléculaires nécessaires pour le séquençage du génome étant à la base les mêmes pour tous les organismes vivants, le directeur a mis en place des collaborations avec le laboratoire français afin d'utiliser les robots employés pour l'analyse du génome humain au service de celui du trypanosome *Cruzi*. Sa stratégie, selon ses propres termes, était la suivante : « avec ce financement on pourra, bien sûr, travailler sur la cartographie du parasite mais, en outre, on aura de quoi financer les thèses déjà engagées qui portent sur les méthodes de dépistage de la maladie. »

En 1994, nous avons eu l'occasion de suivre le travail quotidien d'une thésarde, Valentine, et du directeur du groupe Chagas dans ce centre français de génomique. En les voyant manipuler ces gros robots on avait l'impression d'être dans un film surréaliste : le contraste avec les conditions dans lesquelles ils opéraient dans le laboratoire argentin était abyssal. Certains des gestes appris par Valentine au laboratoire argentin, ceux des manips « courantes » impliquant la pipette et des appareils standards de la biologie moléculaire comme la centrifugeuse ou le PCR se déroulaient dans un décor qui maximisait leur efficacité. Par contre, des

manips moins scientifiques — comme réparer, tel un vrai électricien, le câble d'une photocopieuse en panne ou démonter une machine pour changer une pièce abîmée car dans la plupart des laboratoires du « premier monde », comme elle les appelait non sans humour, il n'existait pas d'atelier de réparation — étaient totalement exclues dans son nouveau lieu de travail. Ces compétences de « bricoleur », fondamentales pour la poursuite de sa recherche scientifique se déroulant à la « périphérie », devenaient complètement inutiles dans le laboratoire français, le contexte d'application étant la mesure de ce qui peut être considéré comme « une compétence ».

Dans son cas, Valentine avait dû réorienter son programme de thèse pour s'adapter au financement et aux compromis assumés par son directeur avec le centre français. Elle était très contente de son séjour dans un « laboratoire d'excellence », mais se demandait également comment elle pourrait réinvestir ce savoir sur les robots en Argentine où « l'achat d'un tel équipement relève tout simplement du fantastique ». Ces compétences scientifiques transposées au contexte périphérique devenaient plutôt des « problèmes » à résoudre pour cette chercheuse qui disait : « À mon retour (en Argentine), il va falloir que je fasse des expériences en parallèle, supplémentaires, pendant au moins six mois, pour montrer que je sais faire des purifications d'enzymes par exemple, parce que les manips avec les robots ça n'a pas de sens là-bas ! ». Ses réflexions révèlent la complexité de la situation :

D'une part, elle a gagné avec cet échange : elle a acquis des compétences nouvelles, impossibles à acquérir dans son pays d'origine ; elle a été financée par ce programme de collaboration ce qui lui a permis de finir sa thèse. Mais, d'autre part, ces savoir-faire ne sont pas applicables dans son pays de résidence ; elle est obligée de prolonger son doctorat afin de réaliser des expériences qui soient valorisées dans son contexte de recherche quotidien.

Pour l'instant, cette étudiante ne possède pas assez de compétences sociales et communicationnelles pour pouvoir réinvestir celles qui relèvent du registre scientifique, apprises en France, dans une logique d'accumulation ouvrant la voie à une spécialisation disciplinaire et à une construction identitaire personnelle. Cette conjoncture diffère de celle qui définit la situation de son directeur. On peut dire, dans son cas, qu'il a plutôt gagné sur tous les plans, si l'on fait abstraction de la contrainte de départ — le choix international des priorités de recherche — à laquelle il a dû se soumettre :

— Il a obtenu un important financement international,

— Il a noué des collaborations scientifiques avec un partenaire de renom (le centre français),

— Il a renouvelé son programme de recherche, faisant participer son laboratoire à de grands chantiers internationaux de la discipline,

— Il s'est positionné au niveau régional comme un interlocuteur privilégié (par rapport aux autres laboratoires latino-américains).

Grâce à la coopération établie avec le centre français, le directeur a réussi à mettre en place un processus typique de l'arène scientifique : celui de l'accumulation du capital cognitif, social et symbolique afin de devenir un « spécialiste » vis-à-vis des « chers collègues ». Autrement dit, dans le cadre de cette collaboration, il a acquis un savoir-faire spécifique, ce qui lui a permis de se construire comme référence de la génomique au niveau régional. Les relations qu'il a nouées avec les collègues français, positionnés eux sur la scène internationale, l'ont catapulté imaginativement à son tour sur cette même scène. En effet, le rapprochement symbolique au centre, opéré à travers ces quelques semaines de contact avec les spécialistes français, lui a permis de changer de statut dans le jeu local. Placé dans un contexte périphérique, il a alors l'occasion de réinvestir cette notoriété dans la création d'un réseau, s'érigeant en représentant régional de la génomique du trypanosome *Cruzi*. Ce réseau, associant les laboratoires latino-américains leaders dans ce domaine, est le cadre dans lequel il forge sa nouvelle identité individuelle et celle du groupe Chagas dans la communauté scientifique. Sa position de médiateur fait de lui un acteur incontournable : pour ses collègues latino-américains, il est l'interlocuteur local ayant un rapport privilégié avec les partenaires internationaux du réseau et, aux yeux de ces derniers, il est le porte-parole du groupe d'experts en génomique du cône sud américain. On voit bien comment les compétences sociales et communicationnelles s'articulent aux scientifiques afin de produire un espace propre dans le champ national, régional et global.

Pour le thésard et pour le directeur, la contrainte imposée par la communauté internationale ne s'est pas traduite de la même manière, chacun ayant des compétences spécifiques à son statut, sa position hiérarchique, son parcours scientifique. Il est important de noter que les modalités d'intégration du nouvel élément sont autant conditionnées par la conjoncture individuelle que par la position, périphérique ou centrale, du groupe d'appartenance. Les compétences dont on vient de souligner le rôle dans le cas des deux situations personnelles doivent être maintenant interrogées en fonction du contexte plus large.

Le directeur du groupe Chagas a retiré une plus-value importante pour sa réputation mais toutes ces capacités, reconnues et incontestables

(habilité à faire tourner correctement le programme scientifique, à établir des coopérations internationales, à se positionner ensuite en tant que coordinateur au niveau régional latino-américain du réseau génomique du trypanosome *Cruzi* et comme interlocuteur sur l'arène internationale dudit réseau), ne produisent pas autant de dividendes qu'elles pourraient le faire si elles étaient possédées par un chercheur travaillant au centre de la communauté. Ces compétences font partie des instruments individuels dont il dispose pour faire face à la conjoncture, néanmoins, sa position de subordination de par son appartenance à une communauté périphérique rend précaire toute configuration. En effet, le directeur est obligé d'envisager sa situation comme temporairement stable car il ne participe pas aux débats menés par les instances internationales de gestion de la recherche chargées de définir les thèmes prioritaires pour sa discipline. Il doit faire preuve d'une capacité stratégique adaptative permanente, modulant à chaque fois son programme de recherche en fonction du contexte local et global : il lui faut un programme qui lui permette de se créer une niche spécifique par rapport aux collègues de la communauté nationale et en même temps qui soit séduisant pour les collègues étrangers car ils seront alors disposés à mobiliser des ressources financières en vue d'une coopération scientifique.

* * *

Pour une unité dont les membres font partie des « petits comités » où sont définies les lignes de recherche prioritaires, la cohérence entre ces dernières, les sujets d'étude du laboratoire et l'accumulation des compétences nécessaires pour son développement peut être construite plus facilement et protégée sur le long terme. Cela se traduit par la capacité de répondre aux appels d'offre rapidement et un avantage concurrentiel important pour obtenir les contrats car sa qualité de spécialiste, bâtie sur une durée minimale, est « naturellement » reconnue. Par contre, pour les unités dont les intérêts scientifiques ne sont pas représentés dans ces comités, le choix des sujets de recherche se fait, comme pour le laboratoire argentin, dans la contrainte imposée par les orientations internationales. Leurs capacités à se produire en spécialistes dans un domaine devient difficile car les possibilités d'accumuler un capital cognitif, social et symbolique sont faibles car relatives à leur position de dépendance. Des stratégies « au coup par coup » réussissent parfois à replacer l'unité au sein du champ global et l'accumulation peut se réorganiser, mais souvent, la fragilité extrême de ces groupes (leur

dépendance financière et scientifique) les rend vulnérables aux aléas de la compétition internationale. Finalement, pour définir ce qui constitue une compétence scientifique, il est nécessaire de l'associer au contexte de recherche et aux dynamiques sociales qui y opèrent, faute de quoi on risque de fétichiser certaines pratiques. On peut conclure également que le passage d'une configuration socio-scientifique à une autre implique la mise en place de compétences multiples, la compétence cognitive n'étant pas exclusive.

D'autres situations, telles l'établissement de relations de collaboration (Hernandez V. A., 1996), la construction de l'identité individuelle, la production de l'espace commun de travail quotidien, l'édification d'une renommée internationale, peuvent donner lieu à des analyses sur les compétences mobilisées comme on vient de le voir. La publication d'un article dans une revue de prestige peut, également, être considérée comme un bon analyseur dans la mesure où il s'agit d'un processus (de la production des résultats à la paillasse jusqu'à leur traduction dans un papier scientifique accepté pour publication) qui permet de constater que les compétences scientifiques ne sont pas seules à intervenir dans la création d'un espace dans une revue. En effet, comme nous l'avons souligné dans l'analyse d'un cas de plagiat survenu au groupe Chagas (V. A. Hernandez, 1994), pour réussir à publier un article, il faut développer des stratégies soignées afin de produire les conditions de communication des résultats expérimentaux. Les compétences des chercheurs doivent donc se développer dans cette direction s'ils veulent exister socialement. Selon un membre du groupe argentin, le travail du scientifique ne consiste pas seulement à produire des données mais également à les écrire et à se battre pour parvenir à les publier.

Dans la perspective proposée ici, il s'agit d'étudier, en premier lieu, la manière dont les compétences scientifiques sociales et communicationnelles interviennent à propos des questions soulevées précédemment en vertu des logiques globales, des dynamiques locales et des positionnements individuels. Dans un deuxième temps, il faut replacer cette distinction des compétences mises en jeu en fonction des évolutions soulignées du capitalisme actuel, dont la science, en tant que source prolifique d'innovation, constitue un partenaire essentiel. En ce sens, l'analyse porte aussi bien sur la hiérarchie interne à la communauté scientifique, la domination financière et politique des pays industrialisés et l'hégémonie des raisons économiques dans les diverses sphères de la vie sociale.

Entre le laboratoire romantique du docteur Frankenstein, isolé dans sa tour et cherchant désespérément, de toutes ses forces et au prix de sa « vie

privée », la vérité du vivant d'une part, et celui décrit par Aldous Huxley dans *Le meilleur des mondes*, un laboratoire-usine, anonyme et efficace, instrument sans complexe du pouvoir d'autre part, figure le modèle actuel, engendré par la rencontre d'une science ambitieuse et d'un marché arrogant. Dans ce laboratoire-entreprise un processus de production s'organise sous de nouvelles conditions sociales, politiques et économiques induisant des relations ayant une dynamique spécifique. Ainsi, la construction sociale de cet objet devient source de questionnements pour les sociologues, anthropologues, historiens qui tentent de comprendre les orientations propres du monde contemporain.

BIBLIOGRAPHIE :

- HERNÁNDEZ V. A. (1994), « Eureka, un paper ! La autoria científica », *REDES*, n° 1.
- HERNÁNDEZ V. A. (1996), « Condiciones socioculturales y cognitivas en la producción de un campo científico », *REDES*, n° 6.
- HERNÁNDEZ V. A. (2001a), « La mondialisation dans la sphère académique », *Histoire et Anthropologie*, n° 22 : « Mythes et pratiques du marché ».
- HERNÁNDEZ V. A. (2001b), *Laboratoire : mode d'emploi. Science, hiérarchies et pouvoirs* Paris, L'Harmattan, Collection « Anthropologie critique » (370 pages).
- HUXLEY A. (1977), *Le meilleur des mondes* [1932], Paris, Plon.
- MERTON R. (1938), « Science, technology and society in 17 th century England », *Osiris*, 4 (2).
- MOUNIER A. (2003), « Les trois logiques des qualifications », dans ce volume.
- Observateur de l'OCDE (1997), n° 204.
- PROCTOR R. (1991), *Value-Free Science ? Purity and Power in Modern Knowledge*, Harvard University Press, USA.
- SHELLEY M. (1978), *Frankenstein ou Le Prométhée moderne* [1817], Marabout, Belgique.

LA PLACE DES STRUCTURES DANS LE PROCESSUS D'INDUSTRIALISATION DES CONNAISSANCES : LES TYPOLOGIES COMME PRODUIT DE L'HISTOIRE

Christian PONCET

Le travail qui suit repose sur l'hypothèse d'une opposition entre deux modèles d'industrialisation des connaissances qui impliquent des traditions scientifiques et industrielles spécifiques. Le premier, représenté principalement sur le vieux continent, prétend poser une distinction irrémédiable entre les activités universitaires (purement épistémiques) et les activités industrielles (purement techniques), les deux logiques ne pouvant cohabiter durablement sans s'altérer réciproquement. Le second, d'inspiration plutôt anglo-saxonne, prône au contraire un appui réciproque entre université et industrie et, de cette interaction, émergent de manière simultanée les dynamiques scientifique et industrielle, connaissances finalisées et industries innovantes se fondant dans une seule et même logique. L'opposition entre ces deux modèles se base sur des représentations « pures », et donc caricaturales, des activités scientifiques et industrielles, entre lesquelles se déclinent les divers cas de figure observés. Cette présentation s'accommode tout à fait des deux modèles de production des savoirs que proposent Gibbons *et al.* (1994) ; mais, dans le cas présent, ces modes ne se concevraient que comme des limites conceptuelles, permettant d'appréhender les structures académiques et leurs ouvertures sur l'environnement en dehors de toute contingence historique. Par conséquent, en posant la question de l'efficacité de la science les auteurs opposent de manière artificielle les deux modes, en indiquant ce que devrait être une « bonne organisation de

la production scientifique ». Leur contenu, éminemment normatif, voire idéologique, n'intègre pas les conditions historiques qui ont présidé à l'émergence de ces modes. Seule domine l'idée d'efficacité dans le fonctionnement des institutions et ses implications économiques en terme d'innovation. C'est bien dans cette perspective que Pestre (1997) souligne fort à propos que « Cette description [de Gibbons *et al.*] ne représente qu'une toute petite part de l'histoire — et qu'elle est de plus trompeuse. Elle oublie en effet, pour des raisons culturelles et politiques diverses, un continent d'activités beaucoup plus vaste dans lequel les mêmes personnes sont impliquées [...] Pour les XVII^e et XVIII^e siècles, cette pratique regroupe par exemple les « mathématiques mixtes » — qui concernent les constructeurs d'instruments, les artilleurs, les ingénieurs de fortifications, les arpenteurs, les navigateurs les cartographes, les astronomes, etc., mais aussi les sciences « baconiennes » et les sciences de bien des administrateurs ».

Il semblerait cependant absurde d'affirmer que les travaux universitaires actuels ne se retrouvent pas sous l'influence des enjeux économiques. Cela reviendrait à soutenir que, de la même manière, les Églises en leur temps n'ont pas pesé sur les constructions théoriques des savants. Cette comparaison ne fait que souligner l'évidente relation entre la construction des connaissances et le bain (sociétal, politique, économique, ou philosophique) dans lequel elles se développent. L'objet de cette présentation réside dans la tentative de construire un cadre, pour une approche taxinomique, concernant les structures impliquées dans les relations entre milieux universitaire et industriel, conçus comme une base conceptuelle. L'identification du processus d'industrialisation des connaissances dans les sciences de la vie s'appuie donc sur cette taxinomie qui devient ainsi un préalable à l'étude historique du phénomène. Elle permet notamment d'apprécier la « distance » qui sépare les milieux universitaires et industriels et, plus largement, l'activité scientifique du contexte sociétal. Dans cet intervalle s'inscrivent les unités dans lesquelles les connaissances scientifiques se transforment en innovations industrielles, et elles se révéleront d'autant plus pertinentes que cette « distance » est grande. L'exposé qui suit repose sur l'hypothèse que cette « distance » résulte d'un processus historique, qui implique l'évolution du contexte politique, des positions philosophiques ou des structures économiques. Dans tous les cas, les positions relatives de la recherche universitaire et de la production industrielle engendreront (ou non) un intervalle qui se trouvera occupé par des acteurs dont la position permettra la communication entre les deux milieux. Les propositions qui précèdent reposent sur le caractère historiquement continu de ces

échanges, ils fondent à la fois l'idée de progrès dans les sciences modernes, et de développement dans les pays industriels. Dans ces conditions, si le processus de transformation en produit industriel des connaissances, s'inscrit dans l'histoire de nos sociétés modernes, pourquoi la question devient-elle aussi prégnante dans le contexte actuel ? Certainement par la volonté politique de systématiser ces échanges à l'aune des enjeux économiques qu'ils renferment. Pourrait-on concevoir ce phénomène s'il n'y avait, de manière concomitante, une dynamique soutenue d'appropriation juridique des découvertes, sous la forme des brevets ? Ces enjeux seraient-ils aussi importants si les structures de marché (agro-fourriture et pharmacie) ne tendaient pas vers des oligopoles à l'échelle mondiale ? Ces questions conduiraient à ramener le rôle des sciences dans l'activité économique à une simple vue de l'esprit, amplifiée par la dimension éminemment médiatique de notions telles que les « nouvelles » technologies, la « nouvelle » économie ou encore les « nouveaux » marchés. Si, comme l'attestent les propos qui précèdent, il n'y a rien de fondamentalement « nouveau » dans ce phénomène, il n'empêche qu'une attention particulière doit être portée au processus, et cela tant au niveau français, qu'européen ou même mondial. En effet, dans les domaines intéressés par le génie biomoléculaire, l'épuisement des ressources engendrées par le paradigme de la chimie fine (ralentissement dans la découverte de nouvelles molécules) stimule grandement les stratégies d'innovation. Les connaissances accumulées dans la biologie moléculaire tendent alors à se déverser vers l'industrie (par la technicisation des connaissances) en offrant, par la biologie moléculaire, la génétique ou la protéomique, des perspectives thérapeutiques (demande sociale) et commerciales remarquables. Ces conditions, qui affectent les industries pharmaceutiques, phytosanitaires et de produits vétérinaires, s'appliquent également à des marchés hautement oligopolistiques, dans le cadre d'une législation sur les droits de propriété encore hésitante. L'attention portée aux processus de transfert des connaissances par les pouvoirs publics (et notamment en France) vers l'industrie, se situe à la mesure des enjeux économiques, voire géopolitiques, contenus dans les innovations à venir.

Le travail qui suit se propose de mettre en relation les situations respectives de la recherche universitaire et de la production industrielle dans les sciences de la vie, avec les structures qui relient université et industrie. En d'autres termes, ce texte sera traversé par les questions sur l'étude de la médiation entre des milieux comme produits de l'histoire (universitaires et industriels) et sur les médiateurs effectivement concernés : comment s'articulent milieux universitaire et industriel dans

le cadre des traditions historiques ? Quels types de structures émergent, selon le cas, pour assurer ces relations ? Loin d'une recherche d'efficacité absolue, dans les modes de construction des sciences, il s'agit bien d'intégrer le poids de l'histoire dans les relations entre milieux universitaire et industriel.

Académie et industrie : de la séparation à la superposition dans les sciences du vivant

La présentation du processus d'industrialisation des connaissances s'appuie sur les mouvements qui se dessinent entre université et industrie, souvent médiatisés par les pouvoirs publics. Ces mouvements, observés dans le présent, dépendent de l'histoire à la fois des disciplines concernées (émergence, construction et développement), et des stratégies industrielles (innovations, marchés). Derrière la perspective historique évoquée, se profile la question de la construction de connaissances, dans un contexte universitaire, reflet des politiques publiques antérieures. À la suite de ces remarques, il convient d'ajouter que les innovations industrielles dans les sciences de la vie s'appuient de plus en plus sur les productions de la recherche universitaire, en intégrant des résultats issus de l'activité scientifique (Walsh *et al.*, 1995). En outre, le renouvellement des procédés de production des molécules pharmaceutiques, l'émergence d'une médecine préventive, et les perspectives offertes par la transgénèse dans l'agro-fourmiture, pèsent incontestablement sur l'orientation des programmes de la recherche universitaire. La tendance au rapprochement entre l'université et l'industrie ne représente ni un phénomène singulier ni une nouveauté. Elle ne signifie pas non plus la fusion, c'est-à-dire un stade où université et industrie se retrouveraient sur des objectifs communs et adopteraient des moyens identiques pour y accéder. Le maintien d'une identité forte, pour ces deux logiques de construction, fait apparaître des passerelles qui structurellement se concrétisent dans des formes hybrides. La mise en évidence de ces organisations, orientées vers le transfert des connaissances, stigmatise la présence toujours marquée des deux ensembles (universitaire et industriel). Le schéma I exprime d'abord la profondeur historique des milieux universitaire (biologie moléculaire), industriel (pharmacie et agro-fourmiture), ainsi que l'apparition d'un lieu d'échange (génie biomoléculaire). Il exprime ensuite la manière dont s'articulent les milieux qui participent historiquement au mouvement d'industrialisation des connaissances. La représentation qui figure sur le schéma I distingue enfin le processus de technicisation des connaissances (à l'origine du détachement du génie

biomoléculaire de la biologie moléculaire), et d'industrialisation des connaissances (capture du génie biomoléculaire par l'industrie). Cette description s'appuie sur des processus historiques qui relèvent à la fois de la construction des sciences modernes et de l'évolution du capitalisme. Cette histoire se rapporte, à la construction des connaissances et à l'évolution des marchés ; elle implique des organisations dont les structures deviendront les indicateurs révélant ces mouvements.

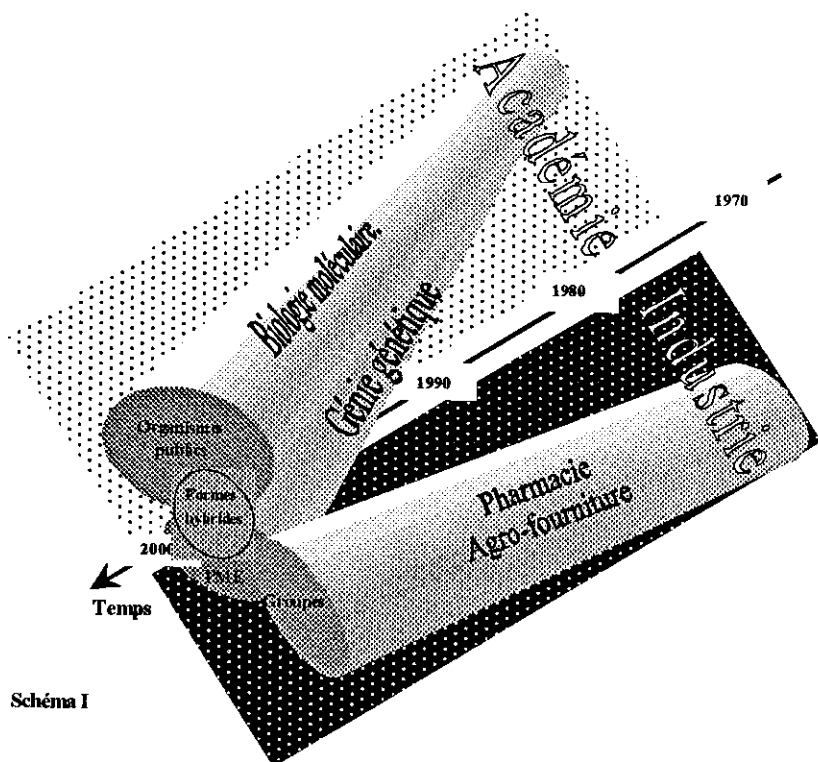


Schéma I

Le positionnement historique des acteurs et l'émergence de structures hybrides.

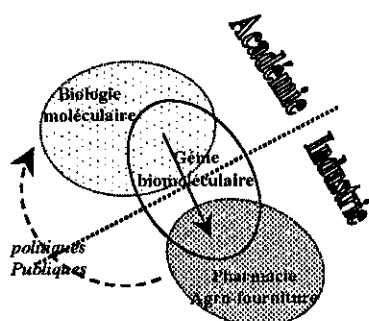
Quel cheminement adopte une connaissance scientifique pour se transformer en invention ? Existe-t-il un archétype qui décrirait ce mouvement en identifiant certaines étapes ? Pour ce processus qui trouve son origine dans un laboratoire universitaire, et qui se prolonge jusqu'au marché, une série d'étapes semble pouvoir être identifiée dans le cadre

des sciences de la vie. Ces étapes, liées assurément à l'objet de transfert et au contexte actuel, marquent à la fois une progression de la connaissance scientifique vers un bien économique, une évolution dans la notion de risque industriel, dans les sources de financement, mais aussi dans les compétences des intervenants. Elles permettent d'identifier, au regard des objectifs et des contraintes financières qui les caractérisent, des structures organisationnelles spécifiques. Idéalement, ces structures s'inscrivent donc dans un continuum entre la forme pure d'organisation qui abrite la recherche universitaire, et la structure type de la firme innovante. Dans ce continuum se posent à la fois la question de la nature de ces transformations, et celle de la fluidité avec laquelle s'opèrent ces transferts. Les milieux dans lesquels se développent historiquement la science et l'industrie vont imprégner de leur culture les structures qui les représentent. La prégnance de ce bain culturel semble évidente pour l'industrie, du moins jusqu'à une époque encore récente — elle permettait de distinguer l'histoire de l'industrie française, allemande ou nord américaine (Chandler A., 1989) — ; elle l'est surtout pour la construction des sciences, marquées par le cadre institutionnel dans lequel elles se déploient (les oppositions entre les écoles françaises anglaises, ou allemande depuis le XVII^e siècle sont, de ce point de vue, éloquentes) Les politiques publiques de recherche s'inscrivent donc dans un « esprit », traduisant les conceptions scientifiques propres à la « société » considérée. En prenant ces éléments historiques comme des données, les relations entre milieu scientifique et industriel vont, bien entendu, se modeler en fonction de cet existant. Ainsi, la manière dont les pouvoirs publics interviennent dans les organismes de recherche (mode de financement, place des fonctionnaires, ou même enjeux de la recherche militaire) et, par voie de conséquence, la place des industries dans l'organisation de la recherche, se conforment effectivement à cet existant. De manière toujours schématique, deux modèles semblent alors émerger ; celui où l'organisation de la recherche se construit de manière relativement indépendante de l'industrie (forte présence de l'État, fonctionnarisation des chercheurs soucieux de leur indépendance, etc.) ; l'autre, qui évolue en symbiose avec l'industrie (finalisation des recherches, financement de programmes et d'une partie du personnel).

Dans le premier cas de figure, le développement du milieu universitaire s'opère de manière relativement indépendante des besoins industriels, et tend à produire une connaissance relativement désintéressée. Le principe même du chercheur fonctionnaire garantit l'indépendance de ses travaux orientés vers la construction d'une connaissance « pure ». Dans ces conditions, l'ancrage dans l'histoire et

les mentalités de cette conception de la recherche universitaire, se prête mal à un changement de perspective, même s'il est induit et sollicité par les pouvoirs publics. Les relations avec l'industrie, lorsqu'elles s'avèrent indispensables, se réalisent alors avec la présence d'intermédiaires dont la fonction consiste à amener les connaissances jusqu'au stade de produit ou procédé économique (schéma II). À titre d'illustration, dans ce premier modèle, la découverte est sanctionnée dans les milieux universitaires par une publication ; dans les milieux industriels, par un brevet. Les deux démarches sont bien distinctes et ancrées dans les modes de fonctionnement, ce qui, par exemple, provoque quelques difficultés lorsque des institutions académiques doivent déposer des brevets.

Schéma II



**Les mouvements d'industrialisation des
connaissances dans les sciences du vivant avec
autonomie des milieux**

Dans cette présentation, le génie biomoléculaire vient jouer un rôle d'interface entre l'université et l'industrie ; il permet donc au processus de transfert des connaissances de s'installer. Les politiques publiques, en se positionnant par rapport au développement industriel, intègrent la

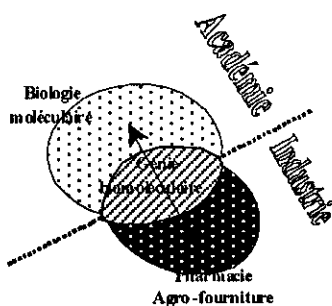
question de l'innovation et donc, de la compétitivité économique. Sur la base de ces objectifs, les politiques publiques appuieront par conséquent les programmes de recherche (recrutements, incitations budgétaires, financement de programmes) susceptibles d'engendrer des innovations industrielles. Elles deviennent ainsi l'instrument d'industrialisation des connaissances en incitant les milieux universitaires à répondre aux besoins économiques (flèche en pointillé). Le mouvement ainsi décrit peut rencontrer de nombreux obstacles et l'information (sous quelque forme qu'elle soit véhiculée) nécessiter un certain délai pour pouvoir agir sur les structures académiques. Cette manière d'articuler université et industrie dégage donc des inerties, d'autant plus importantes que la « distance » entre université et industrie est grande (un exemple de cette « distance » peut être apprécié par le degré d'autonomie exprimé par les deux milieux¹). Cette « distance » implique, dans le processus d'évolution des deux milieux, des décalages et même, selon un point de vue strictement instrumental de la construction des connaissances, une certaine inefficacité dans la recherche scientifique (cf. Gibbons *and al.*).

Dans le cas où la tradition universitaire s'est historiquement construite en relation étroite avec l'industrie, la question des transferts devient ainsi « naturelle ». Il s'instaure alors une zone « universitario-industrielle » qui a historiquement engendré les éléments sur lesquels reposent ces transferts (activités industrielles sur les campus et fluidité dans la migration de chercheurs universitaires vers l'industrie). Pour revenir à un indicateur qui exprime la manière de valoriser une découverte, la publication scientifique et le brevet coexistent dans cette zone ; ils deviennent même de plus en plus concurrents. En d'autres termes, l'écart entre découverte scientifique et invention industrielle tend à se réduire à l'extrême, posant ainsi en permanence l'alternative entre bien public et bien privé, publication ou brevet. Le schéma III représente la partie concernée par cette superposition, elle dégage une spécificité par rapport au modèle précédent. Du fonctionnement de ces institutions au recrutement des chercheurs à la recherche des moyens pour financer un

1. À titre d'illustration et dans le cas le plus pur, une académie composée de chercheurs fonctionnaires, dont les programmes seraient uniquement financés par les pouvoirs publics et évalués exclusivement par des pairs à un niveau international, exprimerait une autonomie radicale vis-à-vis de l'industrie. Si, face à cela, le milieu industriel ne se nourrissait en aucune manière des découvertes scientifiques, et puisait dans des combinaisons strictement techniques les innovations lui permettant d'accroître sa productivité ou d'étendre les marchés, l'industrie révélerait à son tour une autonomie radicale vis-à-vis de l'Université. Dans ce cas d'autonomie radicale des milieux, la « distance » entre Université et industrie apparaîtrait comme maximale. Ces conditions ne sauraient être appréciées qu'à l'aune d'un processus historique qui impliquerait à la fois les milieux universitaires et industriels.

programme, la notion de chercheur fonctionnaire fait progressivement place à celle du chercheur contractuel, qui apporte ponctuellement ses compétences au programme pour lequel il a été recruté. Dans ce contexte, la tradition universitaire, dans les pays anglo-saxons, inclut depuis presque ses origines cette partie relevant des milieux économiques. C'est bien alors une relation originale qui s'instaure entre université et industrie. Le modèle précédent reposait sur l'existence de liens organiques, médiatisés par les politiques publiques de recherche, entre les universités et l'industrie. Dans le cas présent, il se met en place une sorte de courant osmotique qui imprègne ces milieux. Ce courant traverse de part en part les milieux universitaires, tant dans la construction macroscopique des structures de recherche que dans l'esprit qui anime les chercheurs dans leur laboratoire.

Schéma III



Les mouvements d'industrialisation des connaissances dans les sciences du vivant avec interpénétration des milieux

Dans ce cas, la dynamique qui s'instaure entre l'université et l'industrie s'auto-entretient, et par rapport au modèle précédent, les politiques économiques se situent beaucoup plus en retrait : ce qui s'exprime sur le schéma II par l'absence de la flèche en pointillés, soutenue par les politiques publiques, présente sur le schéma I.

La distinction fondamentale entre les deux modèles présentés, repose sur des considérations historiques qui, soit conduisent à une séparation

nette entre milieux universitaire et industriel soit, au contraire, à une interpénétration entre ces deux milieux. Cette représentation conceptuelle plonge ses racines dans l'histoire et se prolonge vers les structures organisationnelles qui composent ces milieux. De ce fait, les structures représentent un des caractères émergents propre à ces milieux, et accompagnent de ce point de vue leur processus de construction historique, tout en le révélant. L'étude des structures universitaires et industrielles permet de construire méthodologiquement une interface entre la présentation conceptuelle qui précède et son effectivité. Ce primat accordé à l'histoire pour aborder les relations entre les milieux conduit à une sorte de hiérarchisation dans les modes d'interaction retenus. Ainsi, le modèle de la triple hélice (Etzkowicz H. et Leydesdorff L. (éd.), 1997), qui fait intervenir gouvernement, université et industrie dans la dynamique d'innovation tente d'attribuer une identité au « gouvernement », indépendante de l'industrie et de l'université (il s'agit là de la condition *sine qua non* pour la construction de ce modèle, et pour que chacune de ces identités puisse ensuite interagir). Une telle hypothèse (qui reste encore à établir) hisserait le rôle des pouvoirs publics, dans la dynamique de l'innovation, au même niveau que l'industrie ou l'université. Or, rien ne semble historiquement justifier cette hypothèse, et les appuis ponctuels consentis par les pouvoirs publics (réglementation, financement, etc.) ne sauraient leur conférer une dimension historique, identique à la longue évolution qui caractérise l'histoire des sciences et de l'industrie. Par les politiques mises en œuvre, les pouvoirs publics orientent la dynamique industrielle, les programmes de recherche ; ils réglementent (les marchés, la fiscalité) ou créent et entretiennent des structures. Ces interventions s'opèrent dans un cadre, un contexte que seule une approche historique peut expliquer. C'est bien dans cette veine que sera ici maintenue la relation entre milieux universitaire et industriel, les pouvoirs publics ne s'inscrivant pas dans cette représentation à un même niveau.

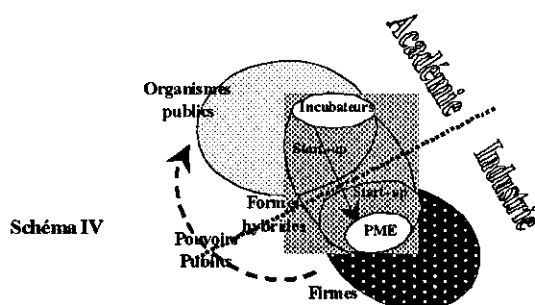
Les conséquences structurelles du processus d'industrialisation des connaissances

Tout comme l'histoire façonne peu à peu les milieux universitaires (et industriels), elle marque également les structures organisationnelles, qu'elles soient universitaires, industrielles ou hybrides. En s'appuyant sur une séparation conceptuelle entre les deux milieux, séparation que relèvent et justifient notamment Dasgupta et David (1994), il s'agit maintenant de prendre la mesure effective de ce phénomène. Ainsi, une

conséquence de ces différences conceptuelles entre université et industrie doit trouver une traduction concrète, phénoménale, qui s'offre à l'observateur. Les finalités propres aux milieux universitaires et industriels, se traduisent par l'émergence d'organisations spécifiques : les instituts de recherche, ou les universités d'un côté, et les firmes de l'autre.

Dans le premier cas de figure, en dynamisant le processus d'industrialisation des connaissances, les contraintes économiques ont conduit les pouvoirs publics à intervenir dans le cadre notamment des politiques publiques de recherche. Ils prennent l'initiative d'une construction *ex nihilo* d'organisations afin de favoriser la circulation d'informations, de ressources financières et humaines. Ainsi, les programmes français de la valorisation de la recherche dans les sciences du vivant s'inscrivent dans cette dynamique, depuis BioAvenir du début des années 1990, au réseau Génopôles de la fin de la même décennie. Ces programmes gouvernementaux s'appuient sur des structures de transfert qui peu à peu prennent place dans le paysage à la fois universitaire et industriel. Ces structures tendent à se coordonner localement pour permettre ces transferts, et par la suite, à adopter une identité spécifique en fonction de leur situation entre université et industrie. Il est alors intéressant d'observer que, dans ce modèle, l'initiative des transferts incombe essentiellement aux pouvoirs publics. Ils orientent par leurs politiques les programmes, et incitent les entreprises locales à capter ces connaissances. Les modes de financement sont principalement de type public ou semi-public, avec un accompagnement relativement rapproché des firmes en création (incubateurs et aides à la création d'entreprise), pour le côté universitaire. Côté industriel, les pépinières d'entreprise, les technopôles et autres parcs d'activités représentent le prolongement organisationnel de ces transferts. En retour (flèche en pointillé sur le schéma IV, cf. *infra*), les pouvoirs publics tendent à anticiper les besoins des firmes en orientant les connaissances académiques vers des applications industrielles.

L'intervention des pouvoirs publics dans ce modèle passe donc par la création de structures de transfert. Ces structures, par leur présence tendent en retour à construire une ceinture de protection autour des milieux académiques, préservant notamment le développement en leur sein, d'une forme non applicable de la recherche scientifique. La présence des structures intermédiaires devient, par conséquent, un facteur maintenant la distance entre les milieux industriels et académiques.



Insertion des structures hybrides, avec autonomie des milieux

	Académie		Industrie	
	Institutions Publiques	Hybrides 1	Hybrides 2	Firmes
Structure (dominante)	Laboratoire/UMR	Start-up (incubation)	Start-up/PME	PME/Groupes
Type de dirigeant	Chercheur	Chercheur entrepreneur	Entrepreneur chercheur	Entrepreneur
Production (nouvelle)	Connaissance	Invention	Invention/Innovation	Innovation/distribution
Principal objet de transaction (cumulatifs de gauche à droite)	Compétence scientifique	Brevets et licences	savoir-faire et prototypes	Biens et services
Critères de prise en charge des risques	Transférabilité (pas de critère a priori)	Faisabilité (brevets licences)	Potentialité (productivité, concurrence)	Retour sur investissement, part de marché
Indice de risque (I/CF)	Très fort	Fort	Moyen	Faible
Financement (principales sources)	Public	Public, semi-public et individuel	Semi-public, capital risque	Privé

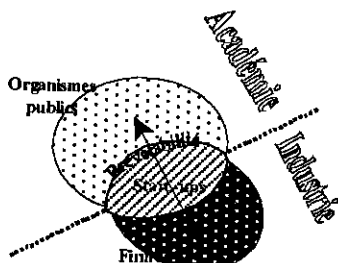
Tableau I : Essai de typologie des organisations relevant des formes hybrides dans le premier modèle.

Compte tenu de ce qui précède, il convient donc, avant d'identifier les structures organisationnelles proprement dites, de préciser la manière dont s'articulent les milieux universitaire et industriel. Les rythmes selon lesquels s'opère la transformation d'une connaissance scientifique en invention et de l'invention en innovation, définissent des formes de liaison entre les milieux universitaires et industriels. L'industrialisation des connaissances admet par conséquent une traduction phénoménale qui s'exprime au travers des formes organisationnelles observées. Le caractère discret de cette manifestation révèle donc des ruptures dans le passage d'un type d'organisation à un autre (changement organisationnel). Ces restructurations s'opèrent alors autour de deux autres frontières (en plus de celle générique entre l'université et l'industrie), comme le montre le schéma IV. Les structures organisationnelles représentent donc, pour ce modèle, un indicateur dans le processus d'industrialisation des connaissances. Prises dans cette acception, les formes organisationnelles se posent comme la partie phénoménale d'une dynamique sous-jacente qui implique des notions telles que technique, innovation ou connaissance. La mise en place d'une typologie d'organisation à l'intérieur de ces formes hybrides, conduit à identifier une relation entre une opération de transfert et la structure idoine correspondante. Elle permet également de repérer des ensembles cohérents qui assurent le passage d'une connaissance scientifique vers les marchés. Cette identification constitue une ouverture vers d'autres questionnements et, notamment, celui des conséquences du financement public de la recherche sur l'activité économique d'une région.

En ce qui concerne l'autre modèle, l'orientation des programmes résulte traditionnellement d'un ajustement mutuel rendu possible par l'imbrication, souvent sur un même lieu, d'une recherche fondamentale et de ses prolongements appliqués. La production universitaire, les besoins industriels et le financement de la recherche finalisée s'articulent de manière cohérente, au sein de cette « solution », résultant de l'imbrication entre les milieux, sans une pression appuyée des pouvoirs publics. Les transferts de connaissances s'opèrent souvent au sein même des milieux universitaires et les besoins industriels s'expriment naturellement à ce niveau. Par conséquent, l'identification de formes hybrides spécifiques ne représente *a priori* pas un enjeu méthodologique pour le modèle. La fluidité dans les échanges entre les milieux universitaires et industriels se traduit, dans ce contexte, par une continuité relative des structures qui représentent, sur les campus universitaires, autant de canaux de communication. Des modes de financement des structures intermédiaires, à la construction des programmes ou à la gestion de leurs produits

financiers, en passant par la plasticité du statut des chercheurs ; il s'agit bien d'une autre « culture » universitaire (et industrielle) qui s'exprime au travers de ce modèle (représenté à partir du schéma V). Au fur et à mesure que vieillit une discipline, un processus de déversement s'accomplit, et la « solution » constituée de ces formes hybrides, tend à envahir les milieux universitaires. Le repérage de la ligne de front, séparant l'universitaire de l'industrie, nécessite alors la mobilisation de nouveaux indicateurs puisque les « frontières », clairement établies dans le cas précédent, tendront ici à s'estomper (cf. le tableau I). Le droit des brevets et son caractère évolutif permettent alors de suivre la progression de ce front et, par conséquent, l'évolution de l'industrialisation dans les milieux universitaires. La « frontière » entre l'universitaire et l'industriel peut alors s'exprimer par un indicateur qui distingue un bien public (issu de l'université) d'un bien privé (issu de l'industrie). Ainsi, les critères de brevetabilité vont permettre ici de tracer une ligne de démarcation, entre le milieu universitaire et cette zone de recouvrement qui ne relève pas encore de la logique industrielle (start-up). Dans ces conditions, la ligne tracée entre l'université et la zone de transfert dépend du contexte juridique qui circonscrit la propriété intellectuelle. Les politiques publiques prennent donc cette fenêtre juridique pour stimuler les innovations industrielles ; le contexte juridique devenant un produit de l'histoire dans lequel s'inscrivent ces politiques.

Schéma V



Insertion des structures hybrides, avec interaction
des milieux

Du point de vue des politiques publiques, ces caractéristiques tendent donc à privilégier les incitations, alors que les créations de structures dominaient dans le cas précédent (français par exemple). La superposition des deux milieux, telle qu'elle figure sur le schéma V, conduit les autorités plutôt à canaliser les flux d'échange qu'à créer *ex nihilo* les chenaux (schéma IV). Dans le cas nord-américain, les caractéristiques du contexte juridique (le rôle de la jurisprudence et la notion de brevet d'utilité) permettent aux pouvoirs publics d'intervenir sur les critères de définition de la propriété intellectuelle². À partir de là, les processus d'intervention des pouvoirs publics se dessinent par touches successives, conformément aux principes historiques (et même philosophiques) qui régissent le rôle de l'État dans ces nations. Les études des conséquences du Bayh-Dole Act (Mowery D., Nelson R., Sampat B., et Zeidonis A., 1999), aux États-Unis par exemple, mettent en évidence la manière dont une modification dans les capacités de gestion des brevets par les universités, modifie la dynamique d'innovation des industries. Ainsi, l'étude des effets du Bayh-Dole Act, voté en 1980, aux États-Unis permet de mesurer la portée des propos qui précèdent (Mowery D., Ziedonis A., 2002 et Eisenberg R., 1987). Comme le souligne Eisenberg (1996), il apparaissait dans ce texte, au moins de manière symbolique, la nécessité de soutenir le développement industriel par les connaissances universitaires. En permettant aux universités de pouvoir gérer leurs inventions, par les brevets déposés et les licences accordées aux firmes, cette loi consistait à faciliter le transfert des connaissances scientifiques vers l'industrie. Il ne s'agissait pas uniquement, dans l'esprit du législateur, de faire en sorte que les firmes puissent puiser dans les connaissances académiques, mais également d'orienter la recherche des universités vers les besoins économiques. Suite au Bayh-Dole Act, et c'est là le premier effet, les universités nord américaines ont accru de manière considérable les dépôts de brevets (tableau II).

2. Le renvoi aux travaux de différents auteurs ne peut qu'appuyer cette position : Mowery D. (2002), Orsi F. (2002), Owen-Smith J., Powell W. (1998).

Années	Nombre de brevets
1969	188
1974	249
1979	264
1984	551
1989	1228
1994	1780
1997	2436

*Source : US Patent & Trademark Office (1988)
cité par Mowery et al. 1999*

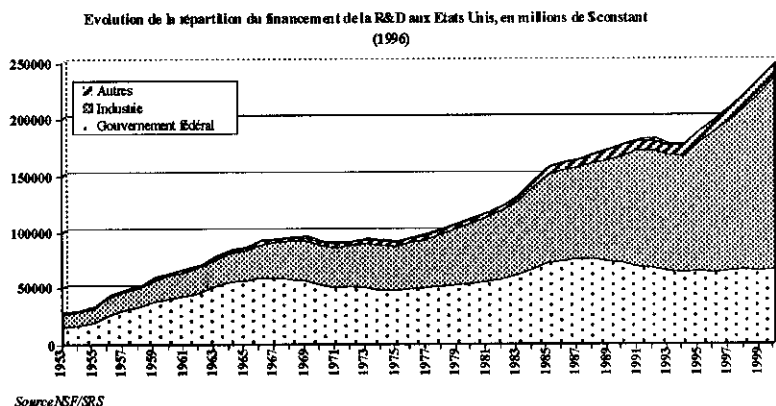
*Tableau II : Nombre de brevets déposés par
les Universités et Collèges entre 1969 et 1997*

L'augmentation du nombre des brevets et licences gérés par les universités, permet aux entreprises (start-up essentiellement) de réduire les risques liés au développement d'inventions. Cette réduction du risque se conforme parfaitement aux relations mises en places dans le cadre du schéma V, ce qui devrait corrélativement se traduire par une réduction de l'engagement des pouvoirs publics dans la recherche universitaire. Le rôle joué par l'action des politiques publiques sur le cadre juridique s'inscrit donc dans un contexte historique, et ce texte ne fait qu'accompagner un mouvement plus profond, comme le soulignent Henderson *et al.* (1998) par ailleurs : « L'augmentation des dépôts de brevets par les universités a anticipé le passage du Bayh-Dole Act. Mais, selon toute vraisemblance, leur croissance exponentielle s'accompagne d'un déplacement des obstacles qui gênaient ceux issus de la recherche publique. Le renforcement de l'engagement institutionnel des universités dans ces dépôts, sous la forme de création de nouveaux bureaux des licences plus importants, ne se serait sûrement pas produit si la recherche n'avait déjà pas été plus finalisée et si les modifications dans la loi fédérale n'étaient survenues. Mais une fois créés, ces bureaux facilitent vraisemblablement le processus de demande de brevet et contribuent de ce fait à leur croissance. »

Derrière ces tendances se profile donc un processus original d'industrialisation des connaissances, dans lequel l'action des pouvoirs publics semble se faire plus discrète, et où s'affirme la logique de marché. Depuis Arrow (1962), la question de la frontière entre la recherche fondamentale et appliquée participe de l'étude sur la dynamique de l'innovation. L'association de cette démarcation avec l'influence économique des critères de la propriété intellectuelle, conduit à renforcer le principe d'une zone de recouvrement (schéma V) entre Université et

industrie. Dans ce domaine émergent des structures hybrides, par lesquelles transitent les flux entre université et industrie. Ces organisations (start-up) jouent également un rôle d'interface entre les deux milieux, assurant ainsi une certaine souplesse au système (en termes juridiques, financier ou industriel). Dans la mesure où les critères de brevetabilité occupent une place très importante dans la dynamique de ce modèle, il importe donc d'étudier l'impact de la protection de la propriété intellectuelle sur l'activité de recherche. Contrairement au modèle précédent, les stratégies d'innovation dans l'industrie semblent orienter les programmes de recherche, dans un contexte juridique modulable. En effet, l'implication industrielle dans les milieux universitaires (du fait notamment de formes mixtes de financement pour les universités), tend à canaliser très en amont des programmes de recherches vers des applications économiques. Cette tendance accentue certainement le processus de technicisation des connaissances évoqué précédemment. Ces mouvements contribuent à la plasticité de la zone des structures hybrides (schéma V) par notamment un empiètement progressif du milieu industriel dans des domaines stratégiquement sensibles comme les sciences de la vie. L'extension de la zone que délimite la brevetabilité des connaissances scientifiques sur le schéma V tend à réduire le « *monde de la science ouverte* » au profit du « *monde de la technologie* (Dasgupta P., David P., 1994) ». Les conséquences induites par cette tendance se trouvent fort justement soulignées dans le propos de Mowery (2002) notamment lorsqu'il constate (p. 254) : « L'industrie privée représente maintenant approximativement les deux-tiers de l'investissement national en recherche développement aux États-Unis. Ce qui signifie que les tendances que suivent les dépenses nationales en recherche développement deviennent plus sensibles aux mouvements du cycle économique global. L'apparition d'une fluctuation cyclique peut alors affecter les performances scientifiques des universités nord-américaines, ainsi que les ressources destinées à recherche universitaire. »

Ainsi, l'action des pouvoirs publics sur les structures de transfert conduisait, dans le modèle précédent, au maintien d'une certaine identité entre milieu académique et industriel. Dans cette présentation argumentée autour d'un processus de recouvrement des milieux, l'efficacité industrielle du modèle (au sens de Gibbons *et al.*) tend à finaliser les orientations programmatiques de la recherche scientifique.



Graphique I

L'incidence de la brevetabilité se révèle alors prépondérante, tant sur l'extension de la zone de recouvrement que sur la dynamique d'innovation industrielle. Les mouvements initiés par les pouvoirs publics, portent à la fois sur les caractéristiques de la découverte ou de l'invention, et sur la possibilité légale pour un organisme public de pouvoir déposer puis gérer un brevet. La fluidité dans les échanges entre université et industrie, permet donc de considérer le brevet comme la ligne de démarcation entre université et industrie. Il apparaît ainsi évident qu'un accroissement des moyens pour les milieux universitaires de gérer des brevets, se traduira par une implication plus forte des milieux industriels dans le financement de la recherche développement. En partant de la répartition dans le financement de la recherche développement, entre les pouvoirs publics et les firmes, depuis 1953³, le graphique I montre clairement les grandes tendances observées dans la répartition du financement de la recherche et du développement aux États-Unis. Il souligne de manière évidente l'impact du Bayh-Dole Act (1980) dans cette évolution. Ce résultat permet ainsi d'avancer qu'une plus grande capacité des universités à gérer des brevets, conduit à un financement

3. Ce graphique a été construit à partir des données recueillies dans : *Science and engineering indicators 2002 National Science Foundation*. National Science Board (2 volumes janvier).

encore plus important de la recherche développement par l'industrie. Le mouvement de recouvrement (schéma V), en déplaçant la ligne de démarcation représentée par les brevets (Bayh-Dole Act), se manifeste donc par une sorte d'industrialisation de la recherche, et une diminution (en terme absolu) de l'implication financière des pouvoirs publics. La tendance ainsi décrite n'est pas sans conséquence sur le contenu même des programmes de recherche.

* * *

En se focalisant sur l'efficacité économique des transferts de connaissances vers l'industrie, le mode 2 décrit par Gibbons *et al.* apparaît extrêmement performant. Effectivement, la comparaison immédiate entre la dynamique d'innovation aux États-Unis et en Europe semble corroborer les propos des auteurs. En replaçant ces modèles dans une perspective historique, ils reflètent plus généralement des évolutions propres dans lesquelles se retrouvent les spécificités d'un peuple (qu'elles soient philosophiques, juridiques, scientifiques ou politiques). Ainsi, en intégrant cette dimension historique, la notion d'efficacité devient toute relative et cela pour deux raisons essentielles :

Si, d'un point de vue de la compétitivité industrielle, le mode 2 est indéniablement supérieur, il s'inscrit lui-même dans un contexte plus large, et participe de ce fait au processus historique précédemment évoqué. Ainsi, le mode 2 constitue l'aspect émergent d'une tradition relevant de l'histoire, il ne saurait de ce point de vue revêtir un quelconque contenu normatif ni même prescriptif. La transposition *in extenso* du mode 2 vers des situations où la tradition (universitaire, politique, etc.) s'avère fondamentalement différente, ne peut de ce point de vue que conduire à un échec.

De plus, la présentation qui précède montre que, l'efficacité du modèle anglo-saxon dans les transferts de connaissance vers l'industrie provient d'un recouvrement progressif du milieu académique. Cette restriction du monde de la « science ouverte (Dasgupta P., David P. 1994) » ne risque-t-elle pas de tuer la poule aux œufs d'or ? Comme le notent fort justement Argyres et Liebeskind (1998), en conclusion de leur article :

« Quelques économistes continuent à exprimer des inquiétudes concernant les effets potentiellement néfastes des programmes agressifs de transfert de technologie sur la recherche fondamentale aux USA (Dasgupta et David, 1987). Ils arguent du fait que la recherche

fondamentale est cruciale à la croissance économique à long terme et est en grande partie un bien public. Les incitations pour que les sociétés privées entreprennent une telle recherche sont donc insatisfaisantes, de sorte que si les universités réduisent de manière significative le niveau de la recherche fondamentale qu'elles soutiennent, la croissance en souffrira. [...] Les universités, comme d'autres organismes, sont des structures discrètes, et elles rencontrent des difficultés pour soutenir simultanément divers objectifs. Les mécanismes institutionnels des universités ont été conçus pour développer et protéger le patrimoine intellectuel, pas pour l'exploiter. L'affaiblissement significatif des mécanismes institutionnels peut dépouiller l'université de son identité et de sa fonction originale en tant qu'institution sociale, et pour finir, se faire capturer par des intérêts privés. »

BIBLIOGRAPHIE

- ARGYRES N., LIEBESKIND J. (1998), « Privatizing the intellectual commons : Universities and the commercialization of biotechnology ». *Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol. 35 p. 427-454.
- ARROW K. (1962), « Economic welfare and allocation of ressource for invention ». In Nelson R. (Ed.), *The rate and direction of inventive activity*. Princeton University Press.
- CHANDLER A (1989), *Stratégies et structure d'entreprise*, Paris, Édition d'organisation.
- DASGUPTA P., DAVID P. (1994), « Toward a new economics of science ». *Research Polic*, n° 23.
- EISENBERG R. (1987), « Property rights and the norms of science in biotechnology research ». *Yale Law Journal*, n° 97 (2) December.
- EISENBERG, R. (1996), « Public research and private development : patents and technology transfer in government sponsored research ». *Virginia Law Review* 82 : 1663-1727.
- ETZKOWOTZ H., LEYDESORFF L. (éd.) (1997), *Universities in the global economy : A triple helix of university-industry-government relations*. London Cassell Academic.
- GIBBONS M, LIMOGES C., NOWORTNY H., SCHWARTZMAN S., SCOTT P., TROW M. (1994), *The new production of knowledge : the dynamics of science and research in contemporary societies*. – London – Sage.
- HENDERSON R., JAFFE A., TRAJTENBERG M. (1998), « Universities as a source of commercial technology : A detailed analysis of university patenting, 1965-1998 ». *The Review of Economics and Statistics*. Vol LXXX (1), p. 119-127.
- LEYDESORFF L., ETZKOWOTZ H. (1998), « The triple helix as a model for innovation studies ». *Science and Public Policy* ; vol. 25, n° 3.

- MOWERY D. (2002), « The changing role of universities in the 21st century U.S. R. & D system ». In TEICH A., NELSON S. and LITA S. (Ed.), *Science and Technology Policy Yearbook 2002* ; American Association for the Advancement of Science, p. 253-271.
- MOWERY D., ZIEDONIS A. (2002), « Academic patent quality and quantity before and after the Bayh-Dole act in the United States ». *Research Policy*, n° 31.
- MOWERY D., NELSON R., SAMPAT B., ZEIDONIS A. (1999), « The effects of Bayh-Dole Act on U.S. universities research and technology transfer. An analysis of data from Columbia University, the University of California and Stanford University », p. 269-306 in BRANSCOMB L., KODAMA F., FLORIDA R. (Ed.), *Industrializing Knowledge : University-industry linkages in Japan and United States*. MIT Press Cambridge.
- NATIONAL SCIENCE BOARD (2002), *Science and engineering indicators 2002 National Science Foundation*. (2 volumes janvier).
- ORSI F. (2002), « La constitution d'un nouveau droit de propriété intellectuelle sur le vivant aux États Unis : Origine et signification économique d'un dépassement de frontière ». Miméo, Université Paris XIII.
- OWEN-SMITH J., POWELL W. (1998), « Universities and the market for intellectual property in the life science ». *Journal of Policy Analysis and Management*. Vol. 17, n° 2.
- PESTRE D. (1997), « La production des savoirs entre académies et marché. Une relecture historique du livre : « The new production of knowledge ». Édité par Gibbons. *Revue d'économie industrielle*, n° 79, 1^{er} trimestre.
- WALSH V., NIOSI J., MUSTAR P. (1995), « Small firm formation in biotechnology : a comparison of France, Britain and Canada ». *Technovation* ; vol. 15, n° 5, pages 303-327.

COMPÉTENCES, QUALIFICATIONS : DES CONSTRUCTIONS D'ACTEURS MULTIPLES

Michel VERNIÈRES

Une réflexion sur les compétences ne peut faire l'économie d'une réflexion conceptuelle sur cette notion et sur celle de qualification qui, selon les auteurs, lui est associée ou opposée ¹. Pour notre part, nous privilégions le concept de qualification, ce que tentera de justifier la première partie de ce texte. Mais, quel que soit le terme retenu pour identifier ces réalités complexes, elles apparaissent comme des constructions élaborées par de nombreux acteurs. Parmi eux, les agents de production de biens et services, marchands ou non (entreprises, administrations, associations), que nous appellerons par la suite entreprises ou firmes pour faire court, sont les acteurs centraux de cette construction. Mais, le rôle, second, des acteurs constitutifs du système de formation, ne doit pas, pour autant, être négligé, ce que rappellera la troisième partie de ce texte.

Compétences ou qualifications, une nécessaire réflexion conceptuelle

Il est significatif que le texte d'Alain Mounier qui introduit la seconde partie de cet ouvrage consacré aux « compétences » ait pour titre « Les trois logiques des qualifications ». Faut-il en déduire que les deux termes de compétence et qualification sont synonymes et traduisent la même réalité ? Le recours, très fréquent depuis quelques années, au terme de compétence plutôt qu'à celui, d'usage ancien plus répandu, de

1. Outre le texte d'Alain MOUNIER, les contributions de Valeria HERNANDEZ et Emmanuelle PUIGSERVER permettent d'approfondir ce problème de définition.

qualification n'est-il que le reflet d'une mode ou bien traduit-il un changement profond de concept ?

En toute hypothèse, il s'impose de ne pas rester dans l'ambiguïté et de préciser, lors de toute utilisation de l'un ou l'autre de ces termes, la définition précise adoptée, celle-ci étant variable selon les auteurs. À ce propos, il est significatif de rappeler que cette nécessité de précision conceptuelle était déjà apparue, au milieu des années soixante-dix, lors des travaux du séminaire emploi du Commissariat général du Plan. Ceux-ci, pour lever ou, du moins, atténuer ces ambiguïtés, avaient donné lieu à la publication, en 1978, d'un ouvrage collectif au titre révélateur : « La qualification : de quoi parle-t-on ? » Il n'est certes pas question, ici, de prétendre résumer les acquis de ces travaux anciens. Tout au plus est-il possible de souligner qu'il s'en était dégagé une distinction essentielle entre qualification de l'emploi et qualification des travailleurs. Ce qui est désormais évoqué sous le terme de compétence est, en fait, à rapprocher de cette dernière notion².

De plus, la qualification des travailleurs était nettement apparue comme construite socialement, donc variable selon les sociétés et les systèmes productifs. Elle ne peut donc, une fois définie, être analysée indépendamment du comportement des acteurs sociaux. Or, une partie de la littérature, tout particulièrement celle issue du Medef³, insiste sur le passage d'un « modèle de la qualification à un modèle de la compétence ». Dans le contexte contemporain, marqué par la mondialisation et la place croissante des critères financiers de gestion, ce passage est présenté comme un phénomène inéluctable par les organisations d'employeurs. En fait, il s'agit d'un élément de la stratégie de ces derniers pour imposer un changement du rapport salarial dans un sens qui leur soit plus favorable.

L'objectif est de responsabiliser individuellement le salarié dans le processus d'obtention du résultat financier attendu par les actionnaires, détenteurs du capital financier. Dès lors, les éléments collectifs du rapport salarial, tels que des conventions collectives précises, la reconnaissance des diplômes etc., très présents dans le « modèle de la qualification » sont minimisés au profit des caractéristiques individuelles, comme la gestion personnalisée des carrières, l'individualisation des salaires, etc., du

2. Cf. Alain D'IRIBARNE, « Trente ans de Céreq, des qualifications aux compétences : chronique d'un oubli accepté », *Formation Emploi*, n° 76, octobre-décembre 2001. Et E. OIRY, Alain D'IRIBARNE, « La notion de compétence : continuités et changement par rapport à la notion de qualification », *Sociologie du travail*, vol. 43, n° 1, 2001.

3. Cf. Jean-Daniel REYNAUD, « Le management par les compétences : un essai d'analyse », *Sociologie du travail*, vol. 43, n° 1, 2001.

« modèle des compétences ». Il apparaît donc que, dans les deux cas, il s'agit bien d'un modèle de gestion de la main-d'œuvre. Son contenu précis est le résultat d'un compromis social, lié au rapport des forces économiques et sociales en présence.

Dès lors, du point de vue conceptuel, il apparaît essentiel de rapprocher, sans les confondre totalement, qualification des travailleurs et compétence. La première est le résultat, incorporé dans la personne, de sa formation et de l'expérience acquise. La seconde est plus large, elle comprend les qualités spécifiques à la personne. Mais, que l'on retienne l'une ou l'autre, il convient de séparer la question de leur définition et identification de celle de leur reconnaissance en termes de statut et de salaire, ce qui est un problème de répartition, de celle de leur construction par le système productif. Or, ce que ce dernier fournit, c'est la formation et l'expérience au travail. C'est-à-dire, selon notre définition, la qualification.

L'entreprise, acteur central de la construction des qualifications

Montrer que l'entreprise est un acteur clé de la construction des qualifications, c'est confirmer l'une des conclusions anciennes de l'économie du travail sur le rôle dominant des firmes en matière d'emploi. Pour expliciter les modalités de construction des qualifications, il convient donc d'analyser leurs politiques de gestion de la main-d'œuvre. Celles-ci varient fortement d'une firme à l'autre. Les analyses, désormais anciennes, des marchés internes du travail avaient ainsi opposé les marchés internes ouverts et fermés⁴. De même, les théoriciens des conventions ont, dès le début de leurs travaux⁵, souligné les différences entre les logiques marchande, domestique, industrielle et civique. Cette diversité apparaît à l'examen de quatre points clés des politiques de gestion de la main-d'œuvre qui sont au cœur de la construction des qualifications : recrutement, formation, rémunération et statut de l'emploi.

L'analyse des *politiques de recrutement*⁶ permet d'identifier la nature des caractéristiques, des qualités requises des employés. Plus précisément, apparaissent l'importance conférée à l'expérience professionnelle et celle accordée au diplôme et, plus largement, à la

4. Cf. D. GAMBIER, Michel VERNIÈRES, *Le marché du travail*, Paris, Cujas, 1991.

5. Cf. *Revue économique*, n° spécial sur l'économie des conventions, mars 1989.

6. Cf. G. PODEVIN (ed), *Le recrutement des jeunes*, Céreq, série « Documents », n° 108, septembre 1995.

formation. Émerge également la nature des relations entre les entreprises et le système de formation, de type partenarial ou de simple clientèle.

Mais, les firmes ne sont pas seulement utilisatrices des produits du système de formation. Par leur propre *politique de formation en cours d'emploi*, elles contribuent, plus ou moins largement, à l'acquisition de qualifications supplémentaires par leurs salariés. L'impact de ces politiques sur l'évolution des qualifications de ces derniers diffère, en effet, fortement selon qu'elles :

- forment la totalité de leur personnel ou se concentrent sur une catégorie particulière jugée essentielle telle que les agents de maîtrise ou les cadres ;

- assurent une formation générale ou très spécifique, liée à leurs caractéristiques techniques ou organisationnelles propres ;

- fournissent des formations courtes ou longues à finalité diplômante.

La construction des qualifications dépend également des *types de statuts* accordés aux travailleurs recrutés. Si tout travail permet d'acquérir de l'expérience et, donc, d'accroître sa qualification, les formes dites particulières d'emploi, intérim, stages, contrats à durée déterminée, plus instables, réduisent cette capacité d'accumulation d'expériences. De plus, les employeurs ne sont pas incités à investir dans la formation de travailleurs temporaires, la rentabilité, pour la firme, d'un tel investissement étant, par définition, très réduite.

La *politique conduite en matière de rémunération* et de conditions de travail a également une influence sur la construction des qualifications bien que de manière plus indirecte. Des niveaux de rémunération relativement élevés et de bonnes conditions de travail permettent aux entreprises d'attirer et de retenir des travailleurs initialement plus diplômés ou plus expérimentés, donc plus qualifiés. Ils sont, de ce fait, également plus à même de capitaliser une formation reçue en cours d'emploi. Ils peuvent également être davantage incités à suivre de telles formations si cela est susceptible d'influer sur leur carrière interne. D'un point de vue plus global, le fait que certaines qualifications soient mieux reconnues⁷ que d'autres, en termes financiers comme de statut social, ne peut qu'inciter les travailleurs actuels ou potentiels à tenter de les acquérir.

7. Cette question de la reconnaissance des compétences ou qualifications est le résultat de luttes et conflits sociaux, comme le montrent, ci-dessus dans cet ouvrage, les contributions de Michel HUSSON et, *a contrario*, celle de Gabriel KESSLER, qui analyse l'absence de valorisation et de reconnaissance du travail comme un facteur incitatif de la délinquance.

Ce dernier constat rappelle donc que, si les entreprises jouent un rôle premier dans la construction des qualifications, elles n'en sont pas les seuls acteurs.

Le rôle des acteurs de la formation dans la construction des qualifications

Par définition, l'expérience, en tant qu'élément constitutif de la qualification, ne peut s'acquérir qu'en situation de travail et dépend donc des choix des employeurs, en particulier quant à l'existence de formes d'organisation du travail plus ou moins qualifiantes. Mais, du fait de l'existence, dans nos sociétés contemporaines, d'un système de formation relativement autonome par rapport au système directement productif, d'autres acteurs peuvent intervenir dans la construction des qualifications : les collectivités publiques, les institutions du système de formation, les organisations non marchandes, les ménages.

Les *collectivités publiques*⁸, par leur pouvoir réglementaire et leur capacité financière, peuvent inciter les employeurs à augmenter le niveau de qualification de leurs salariés. La loi française de 1971, relative à l'obligation de financement de la formation continue, est un bon exemple de ce type d'intervention. Il en est de même de toute la législation qui encadre les politiques de gestion de la main-d'œuvre par les firmes, à condition, bien sûr, que les pouvoirs publics veillent à son respect ! De plus, ces derniers ont un rôle essentiel de contrôle et, pour ce qui relève du secteur public, de gestion du système de formation. Les politiques publiques d'emploi et de formation professionnelle déterminent donc le cadre dans lequel s'élaborent les stratégies des autres acteurs.

Parmi ceux-ci, les *institutions de formation*⁹ ont une place, seconde mais non négligeable, proportionnée à leur degré d'autonomie vis-à-vis des employeurs et des collectivités publiques. Celui-ci est d'autant plus élevé que la gestion des établissements publics de formation est plus décentralisée et que le rôle du secteur privé, indépendant des entreprises, est plus important. Il apparaît donc essentiel d'analyser les modalités de création de l'offre de formation¹⁰. En France, l'exemple des formations

8. C'est dans le cas de l'Algérie que Mohamed MEBTOUL montre, ci-dessus dans cet ouvrage, l'impact décisif des mutations imposées par les autorités politiques dans l'évolution de la nature et de la construction des qualifications.

9. Dans le cas particulier de l'institution universitaire, Christian PONCET montre, ci-dessus dans cet ouvrage, l'influence que la nature des institutions de formation, issue de leur histoire, a sur la création des connaissances et qualifications.

10. Cf. M. BÉL (ed), *Construction et régulation de l'offre locale de formation*, Céreq, série « Synthèse », n° 117, 1996.

complémentaires d'initiative locale (FCIL¹¹) est très significatif tout à la fois du rôle des institutions de formation et de l'intérêt de la prise en compte des spécificités locales de la construction des qualifications.

Cet intérêt d'une approche localisée, c'est-à-dire tenant compte des spécificités économiques et sociales des territoires, apparaît également lors de la prise en compte du rôle des *organisations non marchandes*. Celles-ci sont très diverses : syndicats, organisations de solidarité internationales, associations diverses. Leur place relative dans le financement et l'orientation du système de formation est très variable d'un système à l'autre. Elle apparaît particulièrement importante dans certains pays en voie de développement. Mais, dans un pays comme la France, elle n'est pas négligeable en matière de formation continue, tout particulièrement du fait de l'existence d'organismes et d'associations paritaires qui gèrent d'importants fonds de formation¹².

Une dernière catégorie d'acteurs, *les ménages*, ne peut être négligée dans l'analyse de la construction des qualifications. Constitués de travailleurs, ils peuvent prendre l'initiative de former certains de leurs membres. C'est ce que, en France, cherche à faciliter l'existence du congé individuel de formation. Pour les jeunes sortant de formation initiale, l'étude systématique de leur long et complexe processus d'insertion¹³ montre qu'ils peuvent influencer sur la nature et le niveau de leur qualification en combinant poursuite d'études, réalisation de stages, occupation d'emplois temporaires.

* * *

Parmi les nombreux apports de ces travaux consacrés à la question des compétences, nous espérons avoir souligné l'importance particulière de l'analyse de la construction des qualifications. Or, pour que celle-ci soit la plus adaptée possible aux attentes des agents économiques et sociaux, il est essentiel que le système de formation soit en étroite relation avec le système directement productif. C'est sur ce point que les pouvoirs publics peuvent agir en premier lieu pour influencer, dans un sens conforme à leurs choix de politique économique et sociale, les acteurs clés de l'usage du travail dans une société : les employeurs.

11. Cf. B. GENDRON, "Implementation of Local Initiative Complementary Training Programs in Post-secondary Education", *European Journal of Education*, n° 3, 1997.

12. Cf. *Bref Céreq*, « La gestion mutualisée des fonds de la formation », n° 165, juin 2000.

13. Cf. Michel VERNIÈRES (ed), *L'insertion professionnelle, analyses et débats*, Paris, Economica, 1997.