

LES ÉCONOMISTES ATERRÉS

CHANGER D'AVENIR

**RÉINVENTER LE TRAVAIL
ET LE MODÈLE ÉCONOMIQUE**

LLL
LES LIENS QUI LIBÈRENT

CHANGER D'AVENIR ! Les économistes atterrés

chapitre 1
Une nouvelle phase

Chapitre 2
Nouveaux défis

Chapitre 3
L'avenir du travail

Chapitre 4
Renouer avec l'investissement public, assurer la transition écologique

ÉDITIONS LES LIENS QUI LIBÈRENT
2017

Changer d'avenir

Les politiques ne prennent pas la mesure de la profondeur de la crise et, surtout, de son caractère systémique. Cet aveuglement devient mortifère pour notre société et notre démocratie.

Dans cet ouvrage, Les Économistes atterrés appellent à une grande bifurcation.

À l'âge de l'anthropocène, qui implique de repenser l'idée même de la croissance, et face à l'ubérisation qui organise le délitement de la protection sociale, ils proposent d'entrer dans un nouveau monde.

S'inscrire résolument dans la transition écologique et créer ainsi de vastes domaines d'activités nouvelles. Se saisir de l'économie sociale et solidaire et du mouvement autour des communs pour bâtir d'autres manières de produire et d'autres organisations du travail dont le profit n'est pas la fin exclusive. Instaurer des nouveaux droits du travail attachés à la personne pour, au-delà du salariat, renforcer les solidarités et combattre le précarat. Promouvoir une nouvelle manière de conduire la politique industrielle, centrée non plus sur les seuls grands groupes, mais aussi sur les territoires, en donnant toute sa place aux PME et aux acteurs locaux...

Loin des sentiers battus, avec lucidité et détermination, ce livre se confronte aux véritables défis d'aujourd'hui et propose un chemin pour refonder l'avenir.

Introduction

Changer d'avenir. N'est-ce pas un projet bien ambitieux ou un propos présomptueux ? Ce serait le cas si la France, l'Europe, le monde entier, n'étaient pas confrontés à une situation qui se détériore de jour en jour et de plus en plus rapidement. La cause en est évidemment la quasi-récession qui a suivi la crise financière de 2007-2008 et qui dure encore près de dix ans après, notamment à cause d'un acharnement dans les politiques néolibérales qui servent davantage les intérêts financiers que l'intérêt général. Mais, plus profondément, les désastres économiques, sociaux et écologiques auxquels nous assistons viennent de plus loin. Ils sont la conséquence de la logique qui s'est imposée de façon brutale au fur et à mesure que les transformations du capitalisme ont entraîné, depuis plusieurs décennies, la planète entière dans un modèle social et écologique insoutenable. Bouleversements des systèmes sociaux et insoutenabilité du productivisme dévastateur sont la trame de la crise systémique qui sévit partout.

La France est au milieu de ce chaos et, comme la plupart des pays, elle est engagée sur une trajectoire délétère. Pour deux raisons au moins. D'abord, elle reste prisonnière d'un modèle productiviste qui empêche de penser une transition vers une société où la croissance économique – et surtout n'importe quelle croissance – ne serait pas le but ultime. Ensuite, et on pourrait y voir un paradoxe par rapport au but affiché, les gouvernements successifs se sont obstinés à mener des politiques d'austérité à contre-emploi, c'est bien le cas de le dire. En particulier, en France, le quinquennat à la poursuite de « l'inversion de la courbe du chômage » s'achève par quelque 600 000 chômeurs supplémentaires, portant le total à plus de 6 millions, pendant que 8,8 millions de personnes vivent sous le seuil de pauvreté. Certes, la pauvreté a un peu moins augmenté en France que dans d'autres pays. Mais c'est parce que notre pays a conservé un système de protection sociale de bon niveau et des services publics qui, malgré leurs imperfections, ont joué un rôle d'amortisseur. À l'horizon, le programme d'une droite, qui se dit elle-même « décomplexée », ne laisse pas d'inquiéter parce qu'il promet justement de s'attaquer à l'assurance maladie, à la retraite et de réduire drastiquement la fonction publique.

Les Économistes atterrés se sont toujours fixé comme objectif de porter une critique précise et approfondie de ces politiques néolibérales. Elles témoignent au mieux de l'incapacité des classes dominantes à comprendre la nature de la crise, au pire de leur cynisme pour maintenir coûte que coûte la concentration des richesses et des pouvoirs en leur main. L'enfermement des politiques budgétaires dans la plus stricte orthodoxie, la perte de maîtrise de la politique monétaire, l'austérité salariale et l'absence de toute politique tournée

vers la reconversion industrielle et agricole expliquent l'impasse dans laquelle nous sommes acculés¹.

Le temps est donc venu de proposer de faire un *pas de côté* par rapport aux programmes en faillite (l'austérité), aux recettes éculées (la croissance à tout prix) et aux mythes trompeurs (la finance stable et régulatrice). Ce nouveau livre présente comment ce *pas de côté* pourrait être esquissé dans quatre directions, qui constituent autant de questions que la société doit prendre à bras-le-corps, et que les économistes feraient bien de ne plus ignorer.

La première question porte sur le point de bascule auquel le productivisme effréné a conduit : la crise écologique qui atteint maintenant un point critique signifie-t-elle que la Terre est entrée dans une nouvelle ère géologique que les scientifiques appellent *anthropocène*, parce qu'elle serait due à l'impact des activités humaines ? Le débat est ouvert, et, si cette nouvelle donne était avérée, elle pourrait contribuer à accréditer l'hypothèse d'une *stagnation séculaire du capitalisme*. Pour l'heure, cela reste à l'état d'hypothèse, mais la fin de la croissance forte pourrait être une bonne nouvelle. À condition de saisir cette opportunité pour engager des bifurcations concernant nos manières de produire, de consommer, et donc finalement de faire société en inventant de nouvelles manières de vivre ensemble pour instituer de nouveaux rapports sociaux.

Une révolution technique est en cours autour du numérique et de la robotisation. Le doute est permis quant à savoir si elle entraînera des gains de productivité importants. Mais ce qui frappe à l'heure actuelle, c'est le bousculement permanent de la division internationale du travail sous l'impact de la circulation sans entraves des capitaux. La France est donc touchée par une désindustrialisation massive qui pénalise cruellement beaucoup de ses territoires. « *Ils n'en mouraient pas tous, mais tous étaient frappés* », écrivait La Fontaine. En effet, les nouveaux maîtres de l'information, des données et des connaissances que sont les « GAFA » (Google, Apple, Facebook, Amazon) sont en capacité d'influer sur la marche du monde, sur le type d'investissements auxquels est donnée la priorité et sur les nouvelles manières de travailler. L'ubérisation va-t-elle prendre de l'ampleur et condamner les salariés à la précarité ? Cela n'a rien d'inexorable, surtout si, comme cela a déjà commencé, on parvient à utiliser le numérique pour développer des formes nouvelles de coopération et d'agir en commun. Et si l'économie sociale et solidaire et le mouvement des biens communs se montrent capables ensemble d'inventer d'autres manières de produire et d'autres organisations du travail dont le profit n'est pas la fin exclusive.

La dégradation sociale provoquée par les nouveaux modes de management du travail imposés par le capitalisme financier et les multiples atteintes aux droits sociaux, notamment en France avec la loi « travail » El Khomri, obligent à repenser le travail, à le réinventer en quelque sorte. La dépossession de ses finalités subie par les travailleurs et les exigences de rentabilité se traduisent en effet par une véritable crise du travail. Pour autant, la précarisation, le travail intérimaire, la multiplication des contrats à durée déterminée, souvent à partir de contrats de durée de plus en plus courte, le développement des travailleurs « indépendants » des auto-entrepreneurs et autres micro-entrepreneurs, sont-ils inéluctables ? Cette « zone grise de l'emploi » qui ne cesse de s'étendre est-elle une fatalité ? Nous ne le pensons pas. La troisième direction de ce livre ouvre une discussion sur la mise en place d'une alternative entre, d'un côté, un revenu d'existence universel et inconditionnel, et, de

l'autre, un nouveau droit commun du travail, en faveur des salariés mais aussi des non-salariés, qui accompagnerait une réduction générale de la durée du travail accomplie au sein d'un modèle productif post-productiviste.

La quatrième direction explorée dans ce livre concerne le rapport entre l'État et l'ensemble de la société. Face à l'offensive néolibérale dont le projet est de libéraliser au maximum, d'étendre sans cesse le champ de la propriété privée à de nouveaux domaines de l'activité et de la créativité humaine (jusqu'aux connaissances, à la nature et au vivant), l'action publique doit être réhabilitée. Ce faisant, il ne s'agit pas de construire l'État omniscient et omnipotent, mais d'organiser la cohérence de l'action publique avec les infléchissements voulus de l'appareil productif, notamment grâce à une politique industrielle repensée. Cette action publique reste aussi indispensable pour garantir à tous les citoyens l'accès aux services fondamentaux, notamment la santé, l'éducation, la culture, et pour cela l'investissement public est une priorité. L'aide publique à la transition énergétique en est une autre. Il s'agit là de la réaffirmation avec force de priorités déjà anciennes et au moins partiellement accomplies. Mais ce n'est plus suffisant, l'enjeu aujourd'hui doit se situer plus loin encore : le mouvement en faveur des *biens communs* et de la gestion *en commun* est l'occasion de redéfinir la « chose publique » en allant au-delà du simple statut de la propriété publique, trop souvent ramenée dans le passé à la propriété de l'État.

Ces quatre directions que nous envisageons se fondent sur une autre conception de la démocratie, aussi gravement atteinte aujourd'hui que le travail, les droits, l'écologie, etc. Le pari est que si nous empruntons résolument les quatre orientations nouvelles que nous préconisons, *la bifurcation amorcée* créera les conditions pour que les citoyens soient en capacité de se réapproprier cette « chose publique », notre bien le plus précieux et qui n'est que le nom de l'intérêt général de tous.

Dans ce contexte de crise et d'échec des politiques néolibérales qui ont été menées, de multiples questions naissent pour dessiner des voies alternatives et porteuses d'avenir. Si l'on dit questions, c'est parce que aucune réponse ne s'impose encore avec certitude. Beaucoup font l'objet de débats, tant au sein des experts proches des pouvoirs établis, que parmi ceux qui sont critiques, ainsi que chez les citoyens engagés et dans la population en général. Il en est ainsi également au sein du collectif des Économistes atterrés, pluraliste par nature, et dans lequel les voies alternatives au néolibéralisme et au productivisme sont l'objet d'une élaboration permanente et donc de discussions très nourries. Fruit de ces discussions, le présent livre n'engage toutefois que ses auteurs.

À l'aube d'une année électorale en France, nous ne nous résignons pas à voir le débat politique confisqué par une vraie droite néolibérale et une fausse gauche social-libérale. L'avenir promis par ces deux visions, bien plus voisines qu'elles ne s'opposent, serait dramatique. C'est la raison pour laquelle notre proposition de « changer d'avenir » en créant les conditions d'une bifurcation de trajectoire n'a rien de présomptueux, et ne relève pas d'une ambition démesurée. Elle indique au contraire une voie réaliste. Nous essaierons de le montrer dans les quatre chapitres qui composent ce livre et qui sont regroupés en deux parties. La première décrira le nouveau monde dans lequel nous sommes : une nouvelle phase s'est ouverte ([chapitre 1](#)) et de nouveaux défis sont à relever ([chapitre 2](#)). La seconde partie portera sur la refondation de la solidarité : quel avenir pour le travail ? ([chapitre 3](#)), et

comment assurer l'investissement public pour réussir la reconversion industrielle et la transition écologique ? ([chapitre 4](#)).

¹ Plusieurs livres des Économistes atterrés ont déjà proposé un diagnostic et des perspectives : *Changer d'économie ! Nos propositions pour 2012*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2012 ; *Changer l'Europe !*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2013 ; *Nouveau Manifeste des Économistes atterrés, 15 chantiers pour une autre économie*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2015.

PREMIÈRE PARTIE

Un Nouveau Monde

La première partie de ce livre est destinée à camper la scène, nouvelle à bien des égards, qui au cours des toutes dernières décennies, s'est progressivement imposée à nous.

Disons-le sans détour : si l'on veut bien regarder les choses avec le recul nécessaire, les changements sont impressionnants. D'abord, si nous considérons la planète dans son ensemble, c'est bien dans un nouveau monde que nous sommes entrés. Au-delà des débats qui agitent les économistes et dont nous rendons compte – sur l'entrée ou non dans une nouvelle période de « stagnation séculaire », dont la désindustrialisation que connaît la France ne serait qu'une des expressions, le fait majeur c'est l'entrée dans une phase nouvelle de l'histoire humaine, souvent désignée comme étant celle de l'anthropocène. L'important, nous semble-t-il, n'est pas ici le mot, mais bien la réalité qu'il recouvre et désigne : l'arrivée de nos modes de croissance à leurs limites absolues. L'ultra-productivisme qui a caractérisé le monde de croissance occidental, et qui se répand désormais à la vitesse de l'éclair dans de vastes espaces du Sud – à commencer par celui de la Chine –, produit désormais tous ses effets, y compris les plus dévastateurs. Le [chapitre 1](#) expose et discute les points importants et sensibles que la prise en compte de ces nouveautés met sur le devant de la scène. Ce chapitre montrera donc que des « bifurcations » de trajectoire sont non seulement nécessaires, mais qu'il est devenu urgent d'y procéder.

Pour les économistes que nous sommes, l'entrée dans la nouvelle phase est lourde de défis. Les énoncer et les analyser dans leur exhaustivité et leur entièreté est une tâche hors des limites que nous nous sommes fixées dans cet ouvrage. Aussi, avons-nous choisi de nous concentrer sur quelques points spécialement sensibles. Tous tournent autour de la manière dont le capital tirant parti de la crise s'efforce de pousser plus avant son avantage pour déconstruire les contraintes qui pèsent sur lui pour assurer toujours sa reproduction, tout en s'efforçant de resserrer encore la relation de subordination qu'il exerce sur le travail. Ce sont les GAFA, nouveaux seigneurs de l'information qui exercent désormais une domination jamais égalée sur le monde de l'information. C'est Uber, qui ouvre la voie à de nouveaux prédateurs, en substituant aux protections de la relation salariale, la fiction de faux travailleurs « indépendants » plus corsetés et contrôlés que ne le furent jamais des salariés. C'est le monde du travail dans son ensemble, et singulièrement celui de la grande entreprise, soumis à des modes de contrôle social rapprochés.

Même si en stock l'emploi sous forme de CDI résiste pour se maintenir aux alentours des quatre cinquièmes de l'emploi total, c'est toute la structure de l'emploi qui se trouve affectée par ces mutations. Au premier chef, l'assurance chômage voit se porter sur elle des

contraintes nouvelles et entre sous tension. Enfin, la marchandisation parfois ouverte et massive ou parfois rampante, qui accompagne les mutations que l'on vient de recenser, touche aussi directement désormais, à travers les privatisations, l'État et le service public. Au fil du temps, des glissements se sont opérés, transformant dans certains cas le bien « public » en biens appropriés et marchandisables par la puissance publique. Ces glissements rendent urgent de donner vie à la notion de biens communs, dont le propre est, comme dans l'ancien droit romain, qu'ils doivent être protégés et tenus éloignés de la sphère du commerce.

Le [chapitre 2](#), qui clôt cette partie de l'ouvrage, procède ainsi à cet ensemble « d'états des lieux ». Fidèle à l'esprit qui a présidé à l'écriture de ce livre, il n'entend pas trancher sur des caractérisations ou des évaluations « définitives ». Il présente et met en débat des questions qui sont autant de défis nouveaux qui nous sont adressés, avant que la seconde partie de l'ouvrage ne propose des pistes et voies de réflexion pour faire face à ces changements et suggérer des voies alternatives où s'engager.

CHAPITRE 1

Une nouvelle phase

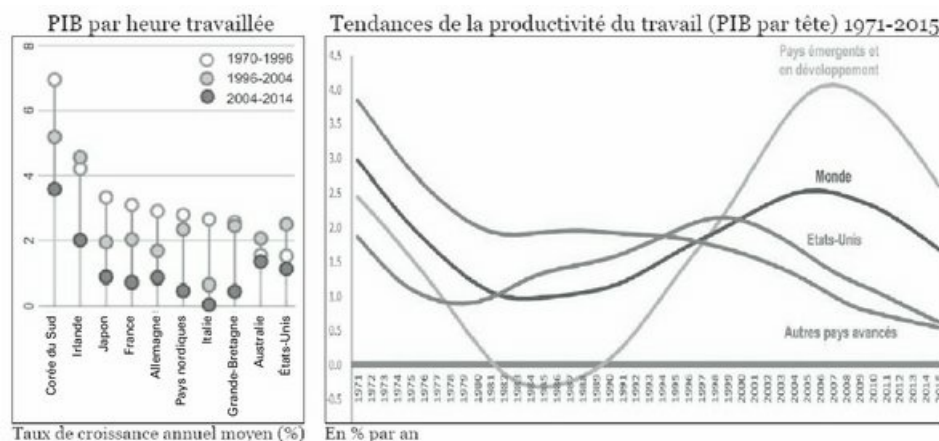
Le capitalisme est dans une crise profonde qui remet en cause le principe même de la croissance forte infinie. La financiarisation et la globalisation de l'économie menacent et même condamnent tous les jours des pans entiers des industries traditionnelles et les emplois qui leur sont liés. Au-delà, le productivisme à l'œuvre depuis deux siècles a peut-être fait basculer la Terre dans une ère géologique nouvelle¹, dont veulent profiter les institutions financières et les classes sociales qu'elles représentent pour transformer la nature en actifs financiers.

Ce premier chapitre examine les transformations en cours dans le monde qui font aujourd'hui l'objet de discussions dans la communauté scientifique, parmi les économistes et plus généralement dans le débat politique. Un premier questionnement porte sur le devenir de la croissance économique : le capitalisme dont la dynamique s'essouffle est-il entré dans une phase de stagnation de longue durée ou au contraire sommes-nous au début d'une phase d'accélération du changement technique (section 1) ? Comment comprendre ensuite le phénomène de la désindustrialisation à l'intérieur de beaucoup de pays riches, la France étant particulièrement concernée (section 2) ? Sans que l'on puisse retenir encore l'hypothèse de l'anthropocène comme certaine, les dégâts provoqués par le productivisme obligent à penser les limites de la croissance économique en prenant au sérieux la stratégie de soutenabilité du développement (section 3). Cette dernière est alors en tout point antagonique à l'entreprise de mise en coupe réglée de la nature par la finance (section 4).

1. LE CAPITALISME EST-IL ENTRÉ DANS UNE « STAGNATION SÉCULAIRE » ?

Le taux de croissance en volume du PIB de la France est passé de plus de 5 % dans les années d'après-guerre à un taux à peine supérieur à 1 % en moyenne dans les années 2000 et 2010. Ce n'est pas un phénomène propre à l'Hexagone : l'ensemble des « pays avancés » ont connu un ralentissement similaire et les politiques d'austérité en France et en Europe ont encore amplifié cette tendance de fond. Même la croissance mondiale semble légèrement décélérer, car le dynamisme des « pays émergents » ne compense plus le fort ralentissement de la croissance des pays riches. À la racine de ce phénomène se trouve un ralentissement très net de la progression de la productivité du travail². Au point de nourrir l'hypothèse de « stagnation séculaire ».

Figure n° 1 : Évolution du PIB par heure travaillée et de la productivité du travail (1970-2015)



Sources : *The Economist*, 4 juin 2016 ; Productivity Brief 2016, *The Conference Board*, 2016, <https://www.conference-board.org/retrievefile.cfm?filename=Productivity-Brief_SummaryTables_2016.pdf&type=subsite>

Un débat qui n'est pas seulement technique

Un ensemble de problèmes structurels auraient pour effet de réduire durablement la croissance. L'économiste américain Robert Gordon³ offre une évaluation assez pessimiste des gains de productivité futurs du fait de « vents contraires ». Plusieurs éléments viendraient en effet jouer un rôle néfaste sur la croissance potentielle. D'abord, le ralentissement démographique dans les pays développés ainsi que les faibles gains futurs à attendre en termes de croissance de la scolarisation dans un monde où le taux de scolarisation est déjà élevé. Vient ensuite la désindustrialisation dans les pays développés, accentuée par la mondialisation, sur lesquels nous reviendrons à la section 2. L'augmentation de la dette et des inégalités joue également un effet dépressif, cette fois-ci surtout sur la demande. De la même manière, le coût du réchauffement climatique peut éventuellement peser négativement sur la croissance. Enfin, le fait que les technologies numériques n'ont toujours pas permis de résoudre le fameux paradoxe de Solow, à savoir que l'on voit des ordinateurs partout, sauf dans les statistiques de la productivité, notamment parce que les tâches répétitives ont pour une bonne part déjà été remplacées par des machines et qu'il est peu probable que l'on obtienne des gains de productivité importants selon Gordon (par exemple, dans les services). Plus généralement, cet auteur considère que les précédentes révolutions industrielles ont généré des gains de productivité exceptionnels que l'actuelle ne pourra jamais égaler. Et son argument massue consiste à dire que même si les gains de productivité générés par les innovations numériques étaient comparables à ceux des précédentes révolutions industrielles (Gordon suppose des gains de productivité liés au changement technique de 1,8 % par an), les « vents contraires » précédents ramèneraient finalement la croissance potentielle à seulement 0,2 % par an pour les États-Unis, et à des chiffres comparables pour les autres pays de l'OCDE. Ce pessimisme est partagé notamment par Tyler Cowen⁴ ou Lawrence Summers qui expliquent la « stagnation séculaire »⁵, non pas cette fois par des arguments « d'offre », mais par des arguments de demande, à savoir par un excès durable d'épargne sur l'investissement, amenant une demande insuffisante et des taux d'intérêt bas. Un monde à faibles gains de productivité pose évidemment pas mal de questions, notamment sur le modèle social à proposer.

Le point de vue pessimiste sur la croissance est aux antipodes des techno-optimistes comme Brynjolfsson et McAfee⁶. Pour eux comme pour les « GAFA », les grandes entreprises du numérique que sont Google, Amazon, Facebook et Apple, nous vivons les premiers moments d'une accélération du progrès technique sans précédent dans le champ de la robotique et de l'intelligence artificielle. Pendant longtemps, et encore aujourd'hui très majoritairement, les robots étaient et sont très performants pour une tâche très particulière, mais incapables d'apprendre et de faire certaines opérations très simples pour un humain. Mais cela devrait changer rapidement grâce au *deep learning*, à l'intelligence artificielle et aux réseaux neuronaux qui permettent aux machines d'apprendre par elles-mêmes, voire de faire preuve de créativité, ce qui fait penser que l'ère des robots « intelligents » ne serait qu'une question de temps. Plusieurs spécialistes pensent que l'intelligence artificielle, du fait des percées récentes, devrait progresser de façon spectaculaire, en ayant accès en ligne à beaucoup d'informations digitalisées (*cloud robotics*) et grâce au *deep learning* : la digitalisation et la collecte massives des informations devraient permettre l'accélération rapide de l'intelligence artificielle et des robots. La loi de Moore (la multiplication par deux de la puissance de calcul des ordinateurs tous les 18 mois) ainsi que les effets de réseau permis par la collecte d'informations et les progrès de l'intelligence artificielle devraient amener une baisse des coûts marginaux de reproduction, mais aussi de production de l'information, et des innovations très rapides. Qu'il s'agisse des smartphones, des voitures autonomes, de la récente victoire d'AlphaGo contre le champion du jeu de go⁷, de l'écriture de textes grammaticalement et sémantiquement corrects par des programmes, de la communication vocale avec des machines, de la correction automatisée de dissertations, de l'amélioration de la reconnaissance visuelle par les machines, tous ces exemples seraient un prélude à la révolution qui pourrait s'accélérer rapidement au cours des trente prochaines années, selon les optimistes. Les avantages sont loin d'être neutres, car les *big data* par exemple devraient aussi permettre d'améliorer significativement les connaissances en santé et l'amélioration des traitements, tandis qu'on pourrait créer des robots chirurgiens⁸ ou infirmiers par exemple. Cet enthousiasme rappelle les mythes de la « singularité » technologique propres à la science-fiction. Cela amènerait du coup un processus d'automatisation, notamment dans les services, qui fait craindre le pire sur l'avenir de l'emploi. Tel est l'avis de Carl Benedikt Frey et Michael Osborne⁹, opposé à celui de Gordon. Nous développerons ce point plus précisément dans notre chapitre sur l'avenir du travail et le mythe de la fin du travail.

L'avenir reste indéterminé

Il est trop tôt pour arbitrer entre les deux visions de l'avenir, mais une chose est sûre : l'évolution technique, pour pouvoir diffuser ses effets positifs sur la dynamique de l'ensemble de l'économie (et pas seulement sur les secteurs où sont conçues ces techniques), exige des investissements massifs. Des investissements qui, dans le capitalisme financiarisé, ne sont entrepris que s'ils assurent une rentabilité à la hauteur des exigences des apporteurs de capitaux qui opèrent sur les marchés financiers. On retombe donc sur la faille profonde du capitalisme financiarisé : un niveau de rémunération du capital exagéré et une insuffisance de débouchés. Enfin, la robotisation dans une économie capitaliste est toujours déterminée par la recherche de profits supérieurs : elle fait donc pression sur les salaires. Alors se pose à terme

le problème de savoir qui pourrait acheter les marchandises fabriquées par les robots si la robotisation faisait disparaître les emplois ?

D'autre part, jusqu'à présent, le processus de destruction créatrice, selon l'expression de Schumpeter, n'était guère problématique, car il comportait des créations de nouvelles activités. Les gains de productivité permettaient de faire baisser les prix des marchandises, tout en distribuant des revenus qui alimentaient la demande, laquelle, à son tour, permettait de financer de nouveaux investissements et, par des effets d'échelle, accroissait la productivité, amenant une croissance auto-entretenu. Dès lors, les emplois détruits étaient compensés par des créations d'emplois dans les nouvelles activités : on appelait cela le déversement. De plus, les industries qui créaient ces nouvelles techniques étant en croissance, elles embauchaient. Pour penser les possibles évolutions futures, il faut donc toujours mettre en rapport la demande, la productivité et le temps de travail moyen, qui déterminent le niveau d'emploi, et il n'est pas certain par conséquent que les craintes sur l'emploi soient entièrement justifiées, même s'il convient d'en tenir compte.

Ensuite, ce n'est pas parce qu'une technique est disponible qu'elle se diffuse : encore faut-il qu'elle soit rentable, comme nous l'avons déjà dit, et qu'elle soit socialement acceptée. Ainsi, il n'est pas sûr que nous acceptions (même si cela était techniquement possible) que des robots remplacent des médecins ou des infirmières, tant la dimension des rapports humains a sa place dans le soin. Tout changement technique modifie la culture et le lien social. La question politique de l'utilité des progrès techniques doit donc toujours être posée et débattue dans la cité. La vie sera-t-elle meilleure si nous ne rencontrons plus que des robots ?

Enfin, la généralisation de cette robotisation se heurtera comme l'ancienne industrie à des limites écologiques. La numérisation n'élimine pas ces contraintes, en dépit d'un discours technophile qui diffuse l'idée que la numérisation de la société permettra de produire sans impact matériel, avec un découplage entre croissance et émission de GES. La société de services robotisée sans travail humain est une illusion. La société des services est une société plus hyperindustrielle qu'une société immatérielle. Les services nécessitent les déplacements de personnes qui échangent les services, des bureaux et des outils. Même les technologies de l'information sont matérielles. Les émissions de CO₂ de la production et du transport d'un ordinateur sont de 1,3 tonne, alors que la limite soutenable par personne et par an est de 1,8 tonne. Plus on miniaturise, plus les ressources matérielles et énergétiques nécessaires pour la production sont importantes. Le rapport entre le poids du produit fini et le poids des matériaux utilisés dans la production est de 1 à 2 pour une voiture et de 1 à 630 pour une puce électronique.

2. LA DÉSINDUSTRIALISATION EN MARCHÉ

Pendant les années du fordisme triomphant (les « trente glorieuses » des années 1945-1975), l'économie française, largement appuyée sur l'initiative et l'intervention publiques, avait su trouver les voies de son expansion avec un relatif succès : le plein emploi fut quasiment assuré et le pouvoir d'achat des salariés doubla. L'orientation et l'impulsion données au système productif, à travers notamment la politique des « grands projets », la planification indicative et des grandes entreprises souvent publiques avaient orienté le développement industriel. Le système financier était en partie sous contrôle public et marqué

par le financement bancaire (avec des marchés boursiers peu développés)¹⁰. Le poids des dépenses publiques, l'importance de la protection sociale, avaient constitué des instruments appropriés pour favoriser un rattrapage efficace et rapide¹¹. En même temps, ces caractéristiques tendaient à favoriser le développement des secteurs dépendant plus ou moins directement de la commande publique (aéronautique, spatiale et défense, BTP, pharmacie, transports et communications, énergie, etc.). Dans ces secteurs, l'État avait longtemps fondé sa politique sur la constitution de « champions nationaux », censés garantir l'indépendance de la France et la cohérence de son système productif. Dans ce contexte, des politiques de filières et le lancement régulier de « grands projets » avaient alors permis de maintenir, autour des grands groupes, un large réseau d'entreprises partenaires ou sous-traitantes. Mais ce régime dit « fordiste » est entré en crise dès que la croissance et les gains de productivité du travail ont commencé à ralentir. Les politiques économiques et les stratégies des grandes entreprises à la recherche de nouvelles sources de profits se sont orientées vers une recherche de rentabilité via le développement de la concurrence et de la mondialisation.

Un fordisme brisé, mis en pièces par la finance, et sans successeur

La fin des grands projets, les privatisations en masse des années 1990, tant dans le domaine industriel que dans celui des banques et des assurances¹², dans un contexte de globalisation et de financiarisation accélérées, ont totalement bouleversé le système productif français. C'est ainsi que les anciens « champions nationaux » (France Télécom, Thomson, Rhône-Poulenc, CGE...), souvent rebaptisés, sont devenus les mastodontes multinationaux du CAC 40, dont l'attachement au système productif national apparaît de plus en plus ténu, complexe et problématique. Ainsi, par exemple, une société comme Sanofi, à l'origine une filiale de l'entreprise publique Elf Aquitaine (depuis lors : Total), impulsée par une décision de politique publique gaullo-pompidolienne, s'est peu à peu autonomisée du giron étatique par fusions et acquisitions, pour devenir la multinationale pharmaceutique que l'on connaît, dont le site « France » n'est plus guère qu'un site parmi d'autres.

Ces sociétés, profitant de l'essor des marchés financiers et de l'ouverture du capital des entreprises, ont pratiqué une politique agressive d'acquisitions et de délocalisations de leurs activités¹³. Après la cession des « noyaux durs » à des acteurs privés, souvent étrangers, les liens avec l'État qui pouvaient perdurer ont été dissous.

Aujourd'hui, ces entreprises constituent le fer de lance de l'économie française. Comme nous allons le montrer, elles vont plutôt bien ! Mais leur aisance ne bénéficie pas ou plus au reste de l'économie nationale. Figurant souvent parmi les leaders mondiaux des secteurs où elles opèrent, leurs bases françaises ne sont plus pour elles qu'une opportunité dont il faut tirer parti, en mettant en balance les bénéfices éventuels que présente l'ancrage dans le territoire français (la qualité de la formation technique supérieure que constitue pour elle le système des grandes écoles, le crédit d'impôt recherche, les commandes publiques...) avec les avantages relatifs que peuvent présenter les pays à bas coûts de main-d'œuvre ou à croissance rapide. Le tout dans un contexte où la pression exercée sur le management pour « rendre » aux actionnaires une large part de la valeur créée ne cesse de croître.

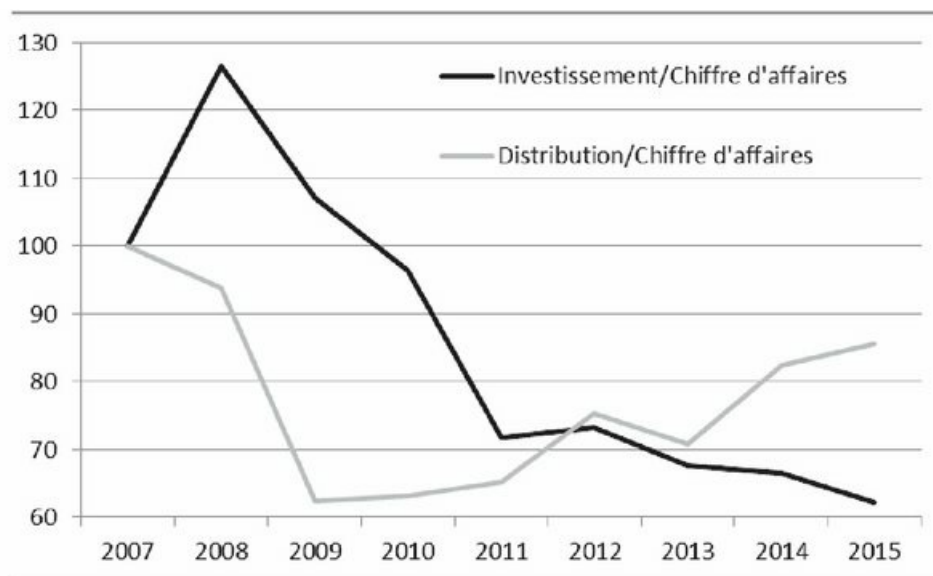
La majeure partie de la croissance de l'emploi et du chiffre d'affaires de ces sociétés se fait à l'étranger, ce qui se traduit par un découplage entre, d'un côté, la croissance de l'emploi et de la valeur ajoutée sur le territoire national et, de l'autre, la croissance de ces firmes. Au

fond, elles ne sont plus françaises que par l'histoire et le siège social, l'essentiel de la production n'étant plus le fait de la force de travail française. Elles ont même largement participé au processus de désindustrialisation. Cette désindustrialisation s'explique, pour l'essentiel, par la globalisation et les gains de productivité¹⁴. Mais elle a probablement été amplifiée par la financiarisation, en élevant les exigences de rentabilité dans des secteurs qui habituellement fonctionnaient avec des taux de rentabilité plus faibles. Cependant, c'est surtout l'ouverture internationale qui est en jeu, avec une accélération de la désindustrialisation depuis le début des années 2000 : l'emploi salarié dans l'industrie est passé d'environ 4 millions à moins de 3 millions, soit une baisse d'environ 25 % (2,7 millions pour l'industrie manufacturière en 2013 selon l'INSEE) ! Ce n'est donc pas une illusion si les ouvriers se sentent les perdants de la mondialisation, quand tous les discours libéraux en chantent les louanges. La globalisation ne profite pas à tout le monde de la même manière... D'ailleurs, les échanges manufacturiers sont déficitaires depuis 2007, manifestant l'érosion de la base industrielle et l'approfondissement de la division internationale du travail. Cette désindustrialisation s'explique aussi par l'externalisation vers les services d'un certain nombre de fonctions précédemment effectuées dans l'industrie : de ce point de vue, la baisse de l'emploi industriel serait en partie un artefact statistique.

Les actionnaires des grands groupes se portent bien

Il s'agit là d'un trait saillant de la nouvelle économie amenée par la financiarisation : les arbitrages entre investissements et distribution des dividendes ont connu au cours des vingt dernières années un bouleversement majeur. Et la crise de 2007 n'a rien changé à cela. Au contraire, les actionnaires des grandes sociétés cotées à la Bourse de Paris ont très rapidement rétabli leur position. L'indice qui synthétise la valeur monétaire de leurs actions, le fameux CAC 40, a augmenté de 76 % en sept ans depuis mars 2009, son plus bas niveau, enregistré alors que la crise est à son paroxysme... Dans le même temps, comme le montre le graphique suivant, les grands groupes non financiers de la Bourse de Paris ont plus souvent sacrifié l'investissement productif que le paiement de cash aux actionnaires : alors que l'investissement rapporté au chiffre d'affaires diminue constamment depuis 2009, les versements monétaires aux actionnaires ont entamé leur rétablissement dès l'année 2010.

Figure n° 2 : Évolution de l'investissement et de la distribution aux actionnaires des grands groupes non financiers français de la Bourse de Paris (indice base 100=2007)



Source : d'après S & P Capital IQ, calcul des auteurs. Groupes non financiers ayant appartenu au moins une fois aux 100 plus grandes capitalisations boursières de la place de Paris entre 2007 et 2015. La distribution comprend le paiement de dividendes et les rachats d'actions.

Ce type de comportement est d'autant plus lourd de conséquences pour l'activité et l'emploi, que ces groupes, qui comptent pour la plupart plus de 5 000 salariés, pèsent un poids considérable dans l'ensemble de l'économie française. Selon l'INSEE¹⁵, qui a identifié, pour l'année 2011, 222 grands groupes de plus de 5 000 salariés dans les secteurs marchands non agricoles et non financiers (cf. tableau suivant), ces groupes emploient 25 % des effectifs de ces secteurs, en réalisent 31 % du chiffre d'affaires et 30 % de la valeur ajoutée. Ces entreprises réalisent par ailleurs 45 % des exportations. On comprend alors que les décisions de quelques grands groupes qui privilégient la distribution de dividendes aux actionnaires au détriment de l'investissement vont avoir un effet dépressif direct et peser négativement sur au moins un tiers de l'économie française, alors que ces groupes sont ceux qui réalisent les taux de profit les plus élevés.

Longtemps, les entreprises ont invoqué des taux de marge insuffisants pour expliquer la faiblesse de l'investissement. Mais les chiffres montrent que, même quand ces taux sont élevés, la distribution aux actionnaires reste la priorité.

L'exigence de rentabilité des actionnaires ne s'arrête pas aux versements de dividendes et aux rachats d'actions que leur ont concédés les grands groupes au cours des dernières années. Dans nombre de cas, sous la pression des actionnaires, les groupes pratiquent en masse la vente de leurs actions au plus offrant pour dégager de généreuses plus-values. Ces ventes s'opèrent à grande échelle lors des opérations de fusions et d'acquisitions, quand un concurrent de la firme se propose de la racheter, le plus souvent au prix fort. C'est là un excellent moyen pour l'actionnaire d'empocher la mise, même si cela contribue à affaiblir l'enracinement local, surtout lorsque ces opérations s'accompagnent de plus en plus souvent de délocalisations des sièges sociaux.

Tableau n° 1 : Les entreprises en 2011 (répartition selon la taille et l'appartenance à un groupe des principaux indicateurs)

	Grandes entreprises	Entreprises de taille intermédiaire	Petites et moyennes entreprises	Ensemble
Effectifs salariés	24,9 %	26,3 %	48,8 %	100,0 %
Valeur ajoutée	30,0 %	26,0 %	44,0 %	100,0 %
Chiffre d'affaires	30,2 %	30,7 %	39,1 %	100,0 %
Chiffre d'affaires exporté	45,0 %	39,3 %	15,7 %	100,0 %
Profit (excédent brut d'exploitation)	29,0 %	25,1 %	45,9 %	100,0 %
Salaires bruts	27,8 %	26,5 %	45,6 %	100,0 %

	Hors groupes	Groupes français	Groupes sous contrôle étranger	Ensemble
Effectifs salariés	36,6 %	50,3 %	13,0 %	100,0 %
Valeur ajoutée	33,8 %	49,3 %	16,8 %	100,0 %
Chiffre d'affaires	28,9 %	51,6 %	19,5 %	100,0 %
Chiffre d'affaires exporté	8,1 %	60,4 %	31,4 %	100,0 %
Profit (excédent brut d'exploitation)	30,8 %	50,0 %	19,2 %	100,0 %
Salaires bruts	33,7 %	50,0 %	16,3 %	100,0 %

Source : ce tableau est tiré de INSEE, *Les entreprises en France*, édition 2015, p. 32, <http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ENTFRA15.pdf>.

L'un des faits économiques marquants de l'année 2015 aura été le rachat, par des concurrents internationaux, de trois grands groupes français appartenant au CAC 40 : le suisse Holcim a racheté le cimentier Lafarge ; l'américain General Electric a racheté la branche énergie d'Alstom, spécialisée dans la construction mécanique et électrique dans les domaines de l'énergie et des transports ; et Alcatel-Lucent, le groupe de télécommunications, a fait l'objet d'une acquisition par le finlandais Nokia. En 2016, ce mouvement se poursuit avec un autre groupe du CAC 40, Technip, spécialisé dans l'ingénierie pétrolière et gazière, qui annonce son accord de fusion avec le texan FMC (fusion qui sera effective en 2017), tout en délocalisant le siège social à Londres, sans doute pour des raisons fiscales, malgré les démentis des dirigeants.

Avant ces annonces, on avait déjà assisté à des prises de contrôle des anciens « champions nationaux », privatisés et mis en Bourse, par des groupes étrangers. Ainsi, pour s'en tenir aux

fleurons du CAC 40, le groupe chimique Rhodia était racheté par le groupe belge Solvay en 2011, alors qu'en 2006 l'indien Mittal rachetait Arcelor. Le nouveau groupe ArcelorMittal conservera son siège social au Luxembourg, localisation qu'Arcelor avait privilégiée lors de sa création en 2002, au moment de la fusion entre le français Usinor, le luxembourgeois Arbed et l'espagnol Aceralia, là aussi pour des raisons fiscales. Dans chacun de ces cas, l'ensemble des actionnaires des groupes rachetés – qu'il s'agisse de l'État français lui-même ou d'actionnaires privés – se sont félicités de s'enrichir à bon prix lors de ces ventes, tout en affirmant que ces acquisitions se traduiraient par un maintien de l'emploi et de l'investissement sur le territoire, cette promesse accompagnant systématiquement ce type de rachat¹⁶. Cependant, la fermeture des propriétés lorraines du groupe ArcelorMittal (les hauts-fourneaux de Florange en 2013, ou l'aciérie de Gandrange en 2008) montre bien qu'il s'agit là d'un discours convenu pour faire accepter ces rachats aux salariés et à l'opinion publique.

Toutes ces prises de contrôle transfrontières se traduisent par une délocalisation de fait du siège social du nouveau groupe (dans le pays de l'acquéreur ou dans un pays fiscalement avantageux). Ces délocalisations, en dépit de ce qui est souvent proclamé, ne sont nullement neutres et sans conséquences. En matière d'emploi et d'activité, la « nationalité » du capital importe. En cas de difficultés, en effet, un groupe aura plus facilement tendance à réduire son niveau d'activité et d'investissement hors du territoire où il a ses bases et son histoire. En pratique, tout groupe sera davantage contraint par son encastrement dans le système productif où il a construit sa puissance et établi ses bases de commandement. S'il faut réduire les effectifs, le choix des dirigeants se portera dans toute la mesure du possible, donc, sur des territoires « éloignés ». Pour s'en convaincre, il suffit de regarder l'évolution de l'emploi dans les sociétés françaises à partir de la crise financière de 2007-2008 et du ralentissement économique qui s'en est suivi. Lorsque l'activité économique diminue, les firmes ont tendance à réduire leurs effectifs, mais il apparaît qu'en France cette tendance est nettement plus marquée pour les sociétés sous contrôle étranger que pour les autres sociétés. D'après l'INSEE¹⁷, l'emploi des sociétés françaises appartenant à un groupe multinational étranger a diminué de 12 % entre 2008 et 2013, et notamment en 2009 au plus fort de la crise, alors que, dans le même temps, le nombre de salariés des sociétés françaises appartenant à une multinationale française augmentait de 12 %. L'effectif du reste des sociétés sur le territoire national, celles qui n'appartenaient pas à une multinationale, diminuait quant à lui de 5 %. La question de la nature du contrôle (étranger, domestique, étatique...) est donc cruciale, et ce d'autant plus que les salariés de ces firmes multinationales représentaient près d'un tiers de l'emploi du secteur marchand non agricole en France en 2013 (12 % pour les sociétés sous contrôle étranger, et 35 % pour les sociétés sous contrôle de multinationales françaises). Cette dynamique est d'autant plus compréhensible que les sociétés françaises sous contrôle étranger dépendent de grandes firmes issues de pays où les questions de l'emploi sont aussi sensibles qu'en France. Ainsi, en 2013, plus de 90 % des salariés des sociétés françaises sous contrôle étranger dépendaient de groupes dont la tête est localisée, par ordre d'importance, aux États-Unis (22 %), en Allemagne (17 %), au Royaume-Uni (10 %), en Suisse (8 %), ou dans d'autres pays de l'Union européenne (34 %). Enfin, le contenu industriel des emplois des firmes multinationales étrangères a diminué au cours de cette période, passant de 42,3 % à 36,6 %, au profit de la part des emplois consacrés aux activités commerciales (de 23,4 % à 27,3 %).

La désindustrialisation française se manifeste donc par une diminution de l'emploi couplée à une transformation de la nature des emplois restants. Ce phénomène n'est pas compensé par l'évolution de l'emploi dans l'industrie des autres entreprises françaises, qu'elles soient multinationales (avec une structure des activités qui reste stable) ou locales (davantage réorientées vers les services à la personne). Au total, les effectifs dans l'industrie au sens strict ont diminué de 9 %, passant de 3,6 millions à 3,3 millions. Même en adoptant une définition large de l'industrie, en y intégrant les services aux entreprises, la réduction est toujours là (3 %).

En dépit de ce qui vient d'être dit, on pourrait penser que, après tout, disposer, comme c'est le cas de la France, d'entreprises géantes, fortement implantées à l'international et prospères, est un atout qui ne peut que rejaillir positivement sur l'ensemble des autres entreprises. Et donc que, pour ce motif au moins, ces grandes entreprises doivent être protégées. De fait, rien n'est moins sûr. Dans de nombreuses circonstances, une partie au moins de la prospérité des grands groupes s'explique par le fait qu'ils sont en capacité de reporter sur des entreprises plus petites, à commencer par leurs réseaux de sous-traitants le plus souvent constitués de PME (sociétés de moins de 250 salariés), des contraintes souvent intenable pour elles. C'est bien le tissu des PME qui a connu la plus importante réduction de l'emploi au cours des dernières années. Or, on sait que plus de 95 % des salariés des sociétés sous contrôle d'une multinationale française travaillent dans des structures de plus de 250 salariés. En revanche, plus de 80 % des salariés travaillant dans des sociétés n'appartenant pas à une multinationale travaillent dans des sociétés de moins de 250 salariés. Or, comme on l'a vu, c'est précisément au sein de ces PME que l'emploi a reculé de 5 % au cours des dernières années. Ce sont alors non seulement les salariés des PME, mais aussi les territoires où elles se situent, qui supportent le coût de la rentabilité que les actionnaires exigent des grands groupes, que ce soit lors des opérations de rachat par des concurrents, ou plus simplement lors des versements de dividendes, que les firmes privilégient au détriment d'une relance de leur investissement. Au final, la norme de rentabilité exigée par les actionnaires ou les propriétaires s'est considérablement accrue pour l'ensemble des entreprises financiarisées ou pas.

Chaque jour ou presque, l'actualité économique met sur le devant de la scène ces pratiques et leurs conséquences. En 2009, les producteurs de lait de brebis se sont heurtés aux industriels du secteur (la Société des caves, 3A, Papillon et Lactalis), qui leur ont imposé une baisse des prix du lait. En 2010 c'étaient ceux de la filière bovine confrontés à une baisse du prix de la viande encore une fois imposée par les industriels du secteur (notamment le groupe de Quimperlé connu sous sa marque de référence Charal, et la société Bigard). Aujourd'hui, ce sont les producteurs de lait, qui, aux prises avec Lactalis, tentent à travers leurs actions et mobilisation, de faire revenir vers eux une partie de la valeur créée par eux-mêmes, et captée par l'industriel ou le distributeur. Lactalis, en effet, jouant de la concurrence internationale sur le prix du lait et d'une conjoncture excédentaire, a tenté, par une décision unilatérale, d'abaisser le prix d'achat du litre de lait aux producteurs, alors que la firme roule sur l'or. La globalisation a donc avant tout accru la domination des grandes entreprises sur les petites.

Il ne s'agit là que de la pointe la plus visible de l'iceberg. Ils sont légion les chefs d'entreprise des PME qui voient leurs marges se rétrécir ou disparaître sous l'injonction et la menace de leurs donneurs d'ordres.

Le résultat le plus marquant et le plus dramatique des phénomènes que l'on vient de présenter est *une désindustrialisation continue et aiguë de l'économie française, accentuée par la surévaluation de l'euro*. En 30 ans, ce sont quelque 1,7 million d'emplois industriels qui ont été perdus, 190 000 au cours des seules cinq dernières années. Et rien, pour l'heure, dans la politique suivie, ne semble en mesure de stopper cette hémorragie. Les mesures choisies et appliquées sous le quinquennat de François Hollande, quoique formidablement coûteuses (41 milliards d'euros dédiés au pacte de responsabilité – dont 29 milliards ont déjà été versés –, et près de 6 milliards d'euros annuels distribués au titre du crédit d'impôt recherche), n'ont abouti qu'à des résultats extrêmement décevants en termes d'investissement, dont les taux en fort recul depuis la crise de 2008 restent stagnants. Le résultat n'est guère plus brillant en matière d'emploi. Au mieux, suivant les évaluations les plus récentes, on estime entre 50 000 et 100 000 le nombre d'emplois « créés » ou « sauvés » (soit un coût moyen se situant entre 290 000 et 580 000 euros par emploi !)¹⁸. À n'en pas douter, les ressources publiques peuvent et doivent être mieux utilisées et mises au service d'une politique industrielle active, capable de faire face à l'ampleur des défis que rencontre aujourd'hui l'économie française. Pourtant, un système productif soutenable doit s'appuyer sur un secteur industriel solide et pérenne. En premier lieu, pour des raisons écologiques évidentes – la relocalisation des activités industrielles est indispensable –, et, en second lieu, parce que l'industrie est un secteur à forte valeur ajoutée indispensable à la dynamique générale du système productif.

3. L'ÈRE DE L'ANTHROPOCÈNE ET DE LA SOUTENABILITÉ : PENSER LES LIMITES

« Nous y sommes » : à la fin de l'été 2016, une partie de la communauté des sciences de la Terre émet l'hypothèse que notre planète serait entrée dans une nouvelle ère géologique, l'*anthropocène*, marquant la fin du court holocène et surtout le fait que « l'activité humaine » serait devenue le principal déterminant de l'évolution de la Terre¹⁹. Ce qui est visé, au-delà des désaccords entre experts scientifiques sur les dates et les marqueurs géo-écologiques, ce sont les impacts négatifs, massifs et souvent irréversibles des modes de production et de consommation contemporains sur la nature. L'usage de ce terme reflète une triple rupture : scientifique évidemment, philosophique avec l'idée de ne plus séparer société et nature, historique et politique, car il s'agit à la fois de marquer un point de « non-retour » (ce qui fait dire à certains que le terme « crise » devrait être abandonné) et de penser des réponses concrètes face à la poursuite de la dégradation de l'environnement et à ses effets présents et à venir.

Anthropocène ou capitalocène ?

Le succès de la notion *anthropocène* est aussi celui d'un grand récit dont l'enjeu, comme le précisent bien Christophe Bonneuil et Jean-Baptiste Fressoz, « est tout sauf théorique car chaque récit d'un "comment en sommes-nous arrivés là ?" constitue bien sûr la lorgnette par laquelle s'envisage le "que faire maintenant ?" »²⁰. Ce grand récit distingue trois périodes historiques : les premières révolutions industrielles et l'orientation de l'humanité vers l'usage massif des énergies fossiles ; l'avènement, après 1945, de la société de consommation allant de pair avec une accélération des dégradations environnementales ; une prise de conscience

des impacts humains sur la planète à partir de la fin du siècle dernier. Il a pour corollaire deux postures qui vont concentrer les critiques. D'abord, le primat donné à une gestion technocratique des questions environnementales par une communauté d'experts scientifiques. Les « anthropocénologues » semblent se vivre comme des guides d'une humanité qui ne serait pas en mesure de saisir les mécanismes de cette « grande machine cybernétique » qu'est la Terre. Ensuite, et c'est certainement le point crucial, *l'acteur* – en même temps coupable et victime – de cette nouvelle ère est « l'espèce humaine », une humanité abstraite parce que uniforme. Il devient alors possible de traiter de la « crise écologique » sur des milliers de pages sans qu'il ne soit jamais question de capitalisme, de rapports sociaux, d'inégalités, etc.

D'où le terme *capitalocène* opposé à ce grand récit par des intellectuels se revendiquant, pour la plupart, d'une tradition éco-socialiste²¹. Si nous en sommes arrivés là, c'est en première instance le fait d'un système global de rapports capitalistes, tout entier fondé sur l'idée d'accumulation infinie par la maîtrise technique et dans lequel les rapports de domination et d'exploitation de la nature sont indissociables des rapports de domination et d'exploitation entre les hommes²². Il s'agit de remettre au cœur du récit les asymétries et les inégalités sociales, à la fois comme moteurs de cette nouvelle ère et comme résultats de son traitement. Autrement dit, il s'agit de repolitiser l'histoire écologique des deux derniers siècles et de faire en sorte que son sujet ne soit pas une humanité globale abstraite ou une somme de comportements individuels, mais les structures et les institutions qui régissent nos rapports à la nature.

Reste qu'il faut mettre au crédit des « anthropocénologues » le fait de mettre l'accent sur l'existence de limites biophysiques absolues, déjà ou en cours de dépassement, au-delà desquelles les déséquilibres de la biosphère deviennent incontrôlables, chose que la pensée économique dominante n'a de cesse de repousser.

Le faux nez du capital naturel

« L'économie de l'environnement » et l'approche de la « soutenabilité faible » se sont développées à partir du milieu années 1970 comme une contre-attaque face aux discours sur les limites à la croissance économique, en cherchant à montrer que, en « prenant en compte » les contraintes naturelles, les économies, notamment celles des pays « développés », pourront continuer à croître indéfiniment. Le concept de « capital naturel » est forgé et devient le pivot de deux littératures très influentes et initiées par la Banque mondiale.

La première a tenté de démontrer dans les faits l'existence, à partir d'un certain seuil de revenu par tête au sein d'un pays, d'une relation vertueuse entre élévation de ce revenu et qualité de l'environnement (relation nommée « courbe environnementale de Kuznets »²³). La belle affaire ! Comme l'a clamé une pointure de l'économie de l'environnement, s'il est évident « *que la croissance économique provoque des dégradations environnementales dans un premier temps, au final le meilleur – et probablement le seul – sentier pour retrouver un environnement décent dans la plupart des pays est de devenir riche* »²⁴. Nul besoin de mesures structurelles et de décisions politiques fortes, le problème est en fait la solution. Reste la réalité : une relation de ce type n'a pu être décelée que pour des polluants locaux (SO₂, NO_x) et cela a été à chaque fois le fruit de décisions publiques. Nulle trace d'une telle

relation pour les émissions de CO₂, et cette démarche ne cesse de s'embourber dans des problèmes de méthodes de mesure qui la rende – et cela est mieux ainsi – inaudible²⁵.

La deuxième sorte de littérature a plutôt le vent en poupe – elle a été adoubée en France par la fameuse Commission Sen-Stiglitz-Fitoussi, qui a œuvré sur les alternatives au PIB en tant qu'indicateur de richesse, de bien-être et de soutenabilité. Elle vise à indiquer, via des indices nommés « épargne véritable » ou « investissement inclusif » calculés annuellement, si le niveau de consommation d'un pays a été assuré au prix d'une dégradation ou d'une amélioration de son stock total de capital (appelé aussi richesse), qui inclut son « capital naturel ». Si ce stock ne diminue jamais, alors cela signifie que le niveau de consommation est soutenable et qu'il pourra perdurer, voire croître indéfiniment, et inversement une variation de stock négative indique que, à un moment donné dans le futur, la consommation des ménages sera moindre que celle ayant engendré cette variation négative. En résumé, l'interpellation est la suivante : avez-vous pris soin, en consommant cette année, de ne pas dégrader l'appareil productif (au sens large) qui permet de produire ce que vous consommez, afin de léguer aux générations futures de quoi consommer au moins autant que vous ? Du bon sens, n'est-ce pas ? Le diable est en fait à tous les étages de la démarche et l'on doit mettre en garde ceux, parmi les écologistes, qui semblent être séduits²⁶.

4. LA NATURE PRISE EN OTAGE PAR LE CAPITAL

La nature « capitalisée » à travers cette démarche est en fait doublement prise au piège, et cela au-delà de la monétarisation de ses composantes hors marché.

L'impossible substitution

Tout d'abord, on peut, au fur et à mesure qu'elle se dégrade et que l'économie croît, substituer à la nature d'autres types de capitaux (appelés « capital produit », « capital social », « capital humain », etc.), puisque seules la valeur du stock global et son évolution comptent. Les économistes qui l'adoptent savent que cette hypothèse de substituabilité parfaite entre capitaux est, pour le coup, insoutenable, mais elle est nécessaire méthodologiquement. Alors ils se replient vers la solution suivante : « *[u]ne limite forte de l'indicateur de richesse inclusive est son incapacité à traiter deux concepts clés pour le capital naturel : d'abord, est-ce un capital "critique" ; ensuite, sa résilience. S'agissant de capital critique, il existe des stocks de capital naturel si importants pour le bien-être humain qu'ils défient aussi bien la mesure que la substitution. [...] Ces stocks de capital naturel incluent : la régulation du climat, celle des inondations, les sols fertiles, la biodiversité, l'eau potable, etc. ils n'ont pas été retenus dans cette mesure de la richesse* »²⁷. La nature donc, mais avec en moins tout ce qui constitue les enjeux écologiques majeurs ! Voilà ce qui se déroule à l'arrière-plan d'une scène, où, à l'avant, les fanfares jouent avec gaité pour annoncer que les notions de richesse, de bien-être et de soutenabilité sont remises dans le bon sens : en fait, un vol des mots au service d'une démarche aux conclusions au mieux banales, au pire bien néfastes sur qui est soutenable et qui ne l'est pas, et il s'agit du deuxième piège. Avec ce qui reste de la nature, le « capital naturel » représente 1 à 2 % de la « richesse totale » de la plupart des pays du Nord. Par conséquent, ses évolutions ne vont compter quasiment pour rien dans celle de leur stock total de capital. Et comme ces pays sont « développés », ils investissent pas mal dans le « capital humain » et dans le « capital manufacturé ».

Voyez-vous venir la conclusion ? Elle nous est donnée par la Commission Sen-Stiglitz-Fitoussi : « *[c]es données montrent que les pays développés sont pour la plupart engagés sur un sentier de croissance soutenable, ce qui n'est pas le cas pour de nombreux pays émergents ou en développement. [...] D'un certain point de vue, on peut dire que les pays les plus développés sont les plus soutenables, car ils consacrent une part suffisante de leurs ressources à l'accumulation de capital, qu'il soit physique ou humain. [...] Mais, d'un autre côté, ce sont les pays développés qui sont souvent les plus grands contributeurs à la non-soutenabilité mondiale, au moins en ce qui concerne le climat.* » Fermez le ban ! Sauf si l'on veut bien se demander ce que peut-être cette « non-soutenabilité mondiale » à peine effleurée²⁸.

La financiarisation de la nature

Les institutions internationales et les gouvernements réagissent à la crise écologique en accélérant le processus de marchandisation et de financiarisation visant à transformer la nature en capital. Ce processus est habillé des noms de « croissance verte » et de « croissance inclusive » dans les publications de la Banque mondiale²⁹. En réalité, se multiplient des *cat bonds* ou « obligations catastrophes », des contrats d'assurance sur les risques, et se développent des bio-banques spécialisées dans l'appropriation de ressources et de terres, sur lesquelles elles greffent de nouveaux mécanismes financiers : des obligations-animaux pour une espèce, des obligations-coraux, ou encore des obligations-forêts et autres espèces végétales, toutes qualifiées d'obligations vertes. Un marché potentiel de 2,5 à 4 milliards de dollars par an existe, et on estime à 36,6 milliards de dollars le total des obligations dites « vertes » déjà en circulation. Pour compenser un projet de développement qui détruira un écosystème, une entreprise pourra acheter un titre émis par la bio-banque. C'est faire l'hypothèse que la régulation des ressources naturelles peut être assurée par des marchés spécifiques à chacune d'elles. Les quotas autorisés mis en circulation seraient transférables dès lors qu'on peut identifier des propriétaires ou des quasi-propriétaires.

Le corollaire de la compensation est le « paiement pour services environnementaux » (PSE) ou le « paiement pour préservation des services écosystémiques » (PPSE). De nombreux supports existent : la préservation des espaces, des sols ou des biotopes, la régulation du cycle de l'eau, du carbone, voire du climat. Toutefois, des obstacles juridiques et institutionnels restent à surmonter : qui et que doit-on rémunérer ? Les « services rendus par les écosystèmes » ou par les hommes qui les rendent grâce à leur activité, ou bien encore par les propriétaires des biens naturels ? Les réponses à ces questions dépendent de conceptions différentes de la propriété : privée, collective, voire commune.

Dans ce contexte, il faut accueillir avec beaucoup de vigilance critique l'annonce que « *La France [est devenue le] premier État à émettre des obligations vertes* »³⁰. D'autant que l'Association internationale des marchés de capitaux indique que le marché des obligations vertes était de 40 milliards de dollars en 2015 et prévoit qu'il sera de 60 milliards en 2016. Le moins qu'on puisse dire est qu'il n'est pas certain que « *la transition énergétique mondiale [soit] en marche* »³¹ vers autre chose qu'une étape supplémentaire de la financiarisation du monde.

La justification théorique avancée par les promoteurs de ces démarches est bien résumée par Pavan Sukhdev, ancien banquier, directeur d'études de The Economics of Ecosystems

and Biodiversity, aujourd'hui promoteur de la « *révélation de la valeur économique intrinsèque de la nature trop longtemps restée invisible* »³². Cette notion n'a aucun sens, mais elle est malheureusement avalisée par certaines ONG environnementales. Ainsi, le WWF vient d'estimer à 2 500 milliards de dollars par an les services rendus par les océans et leur valeur totale à hauteur de 24 000 milliards³³.

Il faut alors compter sur d'autres économistes, dits écologiques, ceux qui ont mis au cœur de l'analyse et des préconisations *l'idée de limites et de finitude de la planète*³⁴. Parmi les pionniers de cette pensée, des auteurs comme Kenneth Boulding et Herman Daly insistent sur la nécessité de dépasser l'économie « cowboy » (sans limites), tant nous vivons à présent dans un « monde plein » où le facteur limitant de la dynamique économique n'est plus le capital produit, mais désormais le « capital naturel » (terme repris le plus souvent). *A minima*, un développement soutenable implique le maintien d'un stock de capital naturel « critique », à savoir les éléments dont les générations futures ne sauraient se passer. Les contraintes qui en découlent amènent Daly à prôner un état stationnaire – c'est-à-dire la stabilisation de la population mondiale et la reproduction des stocks de capitaux produits et naturels. Nicholas Georgescu-Roegen³⁵, autre pionnier de l'économie écologique, va aller plus loin à partir d'une lecture « thermodynamique » du processus économique qui amène à qualifier ce dernier d'*entropique* : il ne cesse de puiser des sources matérielles et énergétiques de basse entropie (ou de bonne qualité pour la production) et de les transformer en éléments de haute entropie (très difficilement ou non réutilisable). Il en découle l'idée de finitude de la nature. La décroissance de certains pans des économies hyperdéveloppées devient alors un enjeu si on réfléchit à une norme de « suffisant » ou « raisonnable ».

Ce chapitre nous montre donc que l'ère de la croissance forte est bien terminée. Cependant, nous montrerons dans la suite de ce livre que l'alternative n'est pas entre croissance globale et décroissance globale. L'enjeu est d'enclencher immédiatement une transition vers un post-capitalisme et post-productivisme qui puisse concilier les objectifs sociaux et écologiques et qui referme la page des politiques néolibérales d'austérité et de libéralisation des marchés. De ce point de vue, nous réaffirmerons l'impératif d'une politique de plein emploi. En complément des leviers des politiques de relance keynésiennes pour sortir de l'austérité, il nous semble qu'une double action sur la réduction régulière de la durée du travail et sur la transformation des modèles de production industriels et agricoles sont susceptibles de faire naître de nouveaux gisements d'emplois, bien supérieurs aux emplois qui devraient diminuer par suite de la diminution ou de la reconversion de certains secteurs. Cette stratégie réhabilite les politiques publiques, aussi bien pour donner une cohérence aux nouveaux choix d'investissements collectifs que pour garantir de nouveaux espaces de droits pour les travailleurs ainsi que de nouvelles formes de coopération économique et sociale servant l'intérêt général. Une société sobre, économe, peut être aussi une société solidaire, et réciproquement.

¹ Malgré les débats entre géologues sur le fait de savoir si cette période correspond à toutes les caractéristiques définissant une « ère » géologique, tous les scientifiques s'accordent sur deux constats : l'humain est devenu la principale force géologique agissante et nous sommes entrés depuis deux siècles, surtout depuis 1945, dans une période d'instabilité de tous les paramètres géologiques et atmosphériques rompant avec la stabilité connue depuis l'holocène né il y a 11 000 ans.

2 Pendant les décennies 1950 et 1960, les gains annuels moyens de productivité étaient de l'ordre de 5 %. Depuis, ils ont constamment diminué pour ne pas dépasser aujourd'hui 1,5 %. Pour les détails techniques, voir : Harribey Jean-Marie, « L'impact cumulé des crises sociale et écologique du capitalisme sur la croissance : la fin programmée de celle-ci ? », colloque international *Recherche et régulation*, 2015, <<http://harribey.u-bordeaux4.fr/travaux/soutenabilite/fin-croissance-rr.pdf>>. Michel Husson, « Stagnation séculaire : le capitalisme embourbé », *À l'encontre*, 5 juin 2015, <<http://alencontre.org/economie/stagnation-seculaire-le-capitalisme-embourbe.html>>. Michel Husson, « La fin de l'émergence du Sud », *À l'encontre*, 22 mars 2015, <<http://alencontre.org/economie/la-fin-de-lemergence-du-sud.html>>.

3 Gordon Robert J., « Is US economic growth over ? Faltering innovation confronts the six headwinds », Center for Economic Policy Research, *Policy Insight*, n° 63, septembre 2012, <http://www.cepr.org/sites/default/files/policy_insights/PolicyInsight63.pdf>.

4 Cowen Tyler, *The Great Stagnation : How America Ate All the Low-Hanging Fruit of Modern History, Got Sick, and Will (Eventually) Feel Better*, New York, Dutton, 2011.

5 L'expression provient d'un ouvrage de l'économiste keynésien américain : Alvin H. Hansen, *Full Recovery or Stagnation ?*, New York, W.W. Norton, 1938. Elle a été reprise par Lawrence Summers au forum du FMI en 2013.

6 Brynjolfsson Erik et McAfee Andrew, *The Second Machine Age*, New York, Norton & Company, 2014, <<http://goo.gl/Wo5RjG>>.

7 <<http://www.numerama.com/sciences/183295-alphago-devient-joueur-mieux-classe-monde.html>>.

8 <<http://www.sciencesetavenir.fr/sante/e-sante/20160509.OBS0048/chirurgie-le-robot-peut-il-surpasser-la-dexterite-du-chirurgien.html>>.

9 Frey Carl Benedikt et Osborne Michael A., « The future of employment : how susceptible are jobs to computerisation ? », *Working Paper*, Oxford Martin School, University of Oxford, septembre 2013.

10 Notons que ce poids de l'État n'est pas en soi une anomalie : il serait erroné de croire que l'État américain n'a pas un rôle actif de politique industrielle ; de même, le gouvernement japonais, via son ministère de l'Industrie et du Commerce, a longtemps joué un tel rôle de coordination et de médiation entre les grands industriels nippons.

11 Plus récemment, les cas de la Corée ou encore de la Chine (quoique, eux-mêmes, différents) ont adopté cette même stratégie.

12 Chabanas Nicole, Vergeau Éric, « Nationalisations et privatisations depuis 50 ans », *INSEE Première*, n° 440, avril 1996, <http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ip440.pdf>.

13 O'Sullivan M., « Acting out institutional change : understanding the recent transformation of the French financial system », *Socio-Economic Review*, vol.5, n° 3, 2007, p. 389-436.

14 Demmou Lilas, « Le recul de l'emploi industrie en France entre 1980 et 2007. Ampleur et principaux déterminants : un état des lieux », *INSEE, Économie et statistique*, n° 438-440, 2010, <http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ES438R.pdf>.

15 INSEE, *Les Entreprises en France*, édition 2015, p. 32, <http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ENTFRA15.pdf>.

16 Par exemple, dans le cas le plus récent de Technip, Bertrand Finet, le représentant de l'actuel actionnaire Banque publique d'investissement, bras financier de l'État français, a déclaré que trois *business units* sur cinq (centres de profit) resteraient en France (*Challenges*, 19 mai 2016).

17 Les chiffres de ce paragraphe concernent le secteur marchand non agricole et sont issus de la note de Baraton Manuella et Lemasson Julien, « Dans l'économie marchande, un salarié sur huit travaille dans une firme sous contrôle étranger », *INSEE Première*, n° 1611, juillet 2016, <<http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1611/ip1611.pdf>>.

18 France Stratégie, rapport 2016 du Comité de suivi du CICE, <<http://www.strategie.gouv.fr/publications/rapport-2016-comite-de-suivi-credit-dimpot-competitivite-lemploi>>.

19 « The Anthropocene epoch : scientists declare dawn of human-influenced age », *The Guardian*, 29 août 2016.

20 Bonneuil Christophe et Fressoz Jean-Baptiste, *L'Événement Anthropocène. La Terre, l'histoire et nous*, Paris, Éditions du Seuil, coll. « Anthropocène », 2013. Bonneuil Christophe, « La dette écologique est colossale », *Politix*, n° 1426, 3 novembre 2016.

21 Moore Jason W. (dir.), *Anthropocene or Capitalocene ? Nature, History and the Crisis of Capitalism*, Oakland, PM Press, 2016.

22 Harribey Jean-Marie, *La Richesse, la valeur et l'Inestimable, Fondements d'une critique socio-écologique de l'économie capitaliste*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2013.

23 Par analogie avec la courbe en forme de cloche, proposée par l'économiste Simon Kuznets pour montrer que les inégalités commencent par augmenter avec le développement économique, puis diminuent.

24 Beckerman Walter, « Economic Growth and the Environment : whose Growth ? Whose Environment ? », *World Development*, 1995, vol. 20, p. 481-496, cité par Meunier André, « Les enjeux autour de l'existence d'une courbe environnementale de Kuznets : développement soutenable et partage des richesses en Chine », université de Bordeaux-IV, Premières journées du développement du GRES, 15-17 septembre 2004, <<http://harribey.u-bordeaux4.fr/colloques/meunie.pdf>>.

- ²⁵ Voir Stern David, « The environmental Kuznets curve after 25 years », *Centre for Climate Economics & Policy*, CCEP Working Paper 1514, décembre 2015, <https://ccep.crawford.anu.edu.au/sites/default/files/publication/ccep_crawford_anu_edu_au/2016-01/ccep1514_0.pdf>.
- ²⁶ Voir, parmi les séduits, Piketty Thomas, « La dette publique est une blague. La vraie dette est celle du capital naturel », interview à *Reporterre*, juin 2015, <<http://www.reporterre.net/La-dette-publique-est-une-blague-La-vraie-dette-est-celle-du-capital-naturel>>.
- ²⁷ Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) et Programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE), *Inclusive Wealth Report 2012 – Measuring progress toward sustainability*, 2012, Cambridge University Press, p. 62.
- ²⁸ Pour une critique du rapport de la Commission Stiglitz-Sen-Fitoussi, voir Harribey Jean-Marie, « Richesse : de la mesure à la démesure, examen critique du rapport Stiglitz », *Revue du Mauss*, n° 35, 1^{er} semestre 2010, p. 63-82, <<http://harribey.u-bordeaux4.fr/travaux/valeur/stiglitz.pdf>>.
- ²⁹ World Bank, *Where is the Wealth of Nations ? Measuring Capital in the 21st Century*, 2006, <<http://siteresources.worldbank.org/INTEEI/214578-1110886258964/20748034/All.pdf>> ; *Inclusive Green Growth, The Pathway of Sustainable Development*, 2012, <http://siteresources.worldbank.org/EXTSDNET/Resources/Inclusive_Green_Growth_May_2012.pdf?cid=ISG_E_WBWeeklyUpdate_NL>.
- ³⁰ Benoît Georges, *Les Échos*, 2 septembre 2016.
- ³¹ Le propos est de Canfin Pascal, *Le Monde*, 3 septembre 2016.
- ³² Union européenne, *L'Économie des écosystèmes et de la biodiversité* (Sukhdev Pavan, dir.), rapport d'étape, 2008, <http://ec.europa.eu/environment/nature/biodiversity/economics/pdf/teeb_report_fr.pdf>.
- ³³ WWF, *Reviving the Oceans Economy : The Case for Action-2015*, 22 avril 2015, <http://assets.worldwildlife.org/publications/790/files/original/Reviving_Ocean_Economy_REPORT_low_res.pdf?1429717323>. Pour une critique de la notion de « valeur de la nature », voir Harribey Jean-Marie, *La Richesse, la valeur et l'inestimable*, op. cit.
- ³⁴ Voir le numéro de la revue *L'Économie politique*, 2016/1, n° 69, consacré à l'économie écologique.
- ³⁵ Georgescu-Roegen Nicholas, *La Décroissance, Entropie-écologie-économie*, Paris, Éd. Sang de la terre, 2^e éd. 1995.

CHAPITRE 2

Nouveaux défis

La crise systémique que traverse le capitalisme le place – et nous place *a fortiori* – devant un grand nombre de défis à relever. Serons-nous en mesure de contrer la mainmise des grands monopoles sur la connaissance et l'information ? C'est l'une des clés pour résister aux nouvelles formes de management du travail et à la dégradation de l'emploi, de l'assurance chômage et de toutes les protections qui seraient menacées si le phénomène de l'ubérisation venait à prendre davantage de consistance encore. Ainsi c'est l'ensemble des politiques publiques qui devra être repensé autour des biens publics et des biens communs, de l'investissement public, particulièrement indispensable pour réussir la transition sociale et écologique.

1. LES « GAFA » ET LE DÉFI POSÉ PAR LES NOUVEAUX MAÎTRES DE L'INFORMATION

La nouveauté à laquelle le ^{xxi}e siècle est désormais confronté tient à la constitution d'un ensemble de multinationales d'un nouveau type. Tirant tous les partis possibles de la mondialisation (notamment financière) et appuyées massivement sur les technologies de l'information, ces nouvelles entreprises géantes imposent – face à des gouvernements dont la passivité est bien trop grande pour n'être pas suspecte – des règles nouvelles, « disruptives » dit-on quelquefois, et menacent ainsi gravement les équilibres et compromis sociaux établis à la suite de décennies de luttes sociales au cours du ^{xx}e siècle.

Des caractéristiques du numérique favorables

S'appuyant sur les caractéristiques propres de l'économie numérique (économies de réseaux, irréversibilités, économie d'apprentissage)¹, les Google, Apple, Facebook, Amazon et autres ont bâti leur puissance sur des monopoles. Ce sont déjà les empires de notre siècle, les nouveaux « seigneurs de la guerre » qui, si rien n'est fait, disposeront sur nos vies d'un pouvoir supérieur à celui dont a jamais disposé aucun État national. La clé de voûte de la puissance et de la richesse de ces mastodontes est l'étendue de la propriété qu'ils ont réussi à constituer. En forçant à peine le trait, on pourrait dire qu'ils ne font rien, qu'ils ne créent rien, qu'ils n'innovent en rien, mais qu'ils ont seulement la capacité d'acheter une quantité impressionnante de brevets portant sur des innovations accomplies par d'autres et de les utiliser à titre exclusif pour leur bénéfice propre. D'où l'instauration d'une gigantesque économie de rente à leur profit².

Ces firmes grossissent sous nos yeux et prennent chaque jour plus d'importance. En ces temps de liquidités abondantes, elles peuvent, à bas coûts, lever des capitaux immenses : il leur suffit de convaincre quelques banquiers et financiers qui leur ouvrent des lignes de crédit quasi illimitées ; richement pourvues de liquidités, elles sont à l'affût des firmes innovantes et achètent (à prix d'or si nécessaire) les brevets couvrant toute nouveauté potentiellement rentable pour elles, de façon à étendre de manière irréversible, grâce aux effets des économies d'échelle et de réseau, leur influence sur les marchés et les produits, en misant sur le fait que le client préférera utiliser un logiciel qui a un grand nombre d'applications et d'utilisateurs qu'un logiciel nouveau qui n'a pu attirer qu'une base restreinte d'utilisateurs. Au-delà de la qualité intrinsèque des produits ou services offerts, il importe surtout pour ces firmes d'être les premières à développer un produit. Dans cette nouvelle économie, il n'y a pas de place pour la concurrence. « *The winner takes all* » est le credo qui guide le comportement de ces firmes. De là aussi leur frénésie d'innovation.

Les exploits de nos nouveaux héros sont légion

C'est Amazon, qui conquiert des positions dominantes dans la diffusion de livres, de DVD, de CD, d'objets culturels et qui utilise ses positions pour se développer dans d'autres secteurs, cherchant du même coup, le cas échéant en s'appuyant sur des méthodes marketing renouvelées (« la commande en un clic » par exemple), à enfermer le client dans l'« univers Amazon ». L'un des effets de ces pratiques est l'étiollement ou la dissipation du commerce local, le libraire compétent est remplacé par un manutentionnaire, beaucoup moins bien rémunéré. Amazon, devenu acheteur dominant, va aussi pouvoir imposer ses prix à ses fournisseurs, au détriment des éditeurs ou des auteurs et des artistes, et comme ses consœurs multinationales du ^{xx}e siècle, capter la valeur pour son profit exclusif. Mais aussi et surtout Amazon va pouvoir favoriser à grande échelle les « produits culturels » qu'elle juge « porteurs » en termes de marché, ou à l'inverse s'abstenir de distribuer les produits dont elle ne veut pas favoriser la diffusion. Une entreprise multinationale aux pratiques opaques est ainsi progressivement en train de prendre le contrôle de l'univers culturel, à tout le moins d'en devenir un acteur majeur.

C'est Google qui, à travers ses algorithmes (dont le contenu est jalousement tenu secret), peut orienter les demandes des utilisateurs, et promouvoir les sites qui lui versent les redevances les plus copieuses. Google met ainsi en vente des mots-clés, et détourne des recettes publicitaires à son profit au détriment des fournisseurs de contenu. Google fait aussi commerce du non-respect des règles de la vie privée en faisant entrer chacun d'entre nous dans des « profils types » d'utilisateurs du Net pour les revendre à des publicitaires. Et c'est à ce même Google que le gouvernement français veut aujourd'hui sous-traiter les subventions à la presse écrite...

C'est aussi Facebook qui choisit et oriente les informations qu'il diffuse, sans qu'aucun contrôle ne soit possible. Les récentes élections américaines ont ainsi mis au jour comment les algorithmes de Facebook (comme ceux de Google au demeurant) « choisissent » pour nous les informations proposées dans les menus.

C'est Apple enfin, champion du monde toutes catégories de la propriété intellectuelle, dont chaque produit est couvert par des centaines de brevets – y compris, comme l'actualité

récente l'a montré, des brevets « de design » sur le « bout arrondi » de ses téléphones et qui à travers iTunes et l'écosystème ultra-propriétaire bâti autour de lui, enferme ses clients et usagers dans un monde autiste, tout en organisant l'obsolescence accélérée de ses propres produits.

La démocratie bafouée

Comme les exemples cités plus haut le montrent, c'est dans le domaine de la culture et de la communication que le risque est sans doute le plus fort. Ces domaines ne peuvent vivre aujourd'hui que par les subventions publiques, la publicité ou le mécénat, ce qui donne un pouvoir exorbitant aux chefs d'entreprise sur les grands médias : presse, radio, télévision, faisant ainsi peser des risques sérieux sur le maintien de la diversité culturelle comme sur le respect de la liberté d'expression. De plus en plus, les recettes publicitaires vont aux grandes entreprises numériques, de sorte que la possibilité (déjà contestable) de faire vivre une presse indépendante disparaît.

Ces firmes se caractérisent de surcroît par des stratégies d'optimisation fiscale qui leur permettent de localiser leurs profits dans des paradis fiscaux, donc de payer peu d'impôts. Tout en affaiblissant ainsi le pouvoir des États, dont les recettes fiscales sont minées, ces pratiques de prédation leur permettent d'accumuler des masses énormes de profits, qui peuvent le cas échéant être utilisées pour investir dans de nouveaux domaines et ainsi renforcer et étendre les monopoles déjà installés.

Certes, ces entreprises apportent un plus aux clients, mais ce plus présente un coût privé comme social disproportionné. Elles le font payer à un prix formidablement élevé, en particulier en se rendant maîtresses de données privées concernant leurs usagers, et acquièrent ainsi progressivement un pouvoir qui deviendra vite incontrôlable. Faut-il accepter ce pouvoir grandissant ? Ces entreprises deviennent plus riches que les États sans aucunement être soumises aux contraintes juridiques ou démocratiques que très légitimement connaissent les États. Elles peuvent mettre en place un lobbying puissant et « acheter » si nécessaire le consentement de ces derniers. L'épisode de l'État irlandais s'associant à Apple pour contester la condamnation des pratiques du géant de l'informatique afin de lui permettre d'échapper à l'impôt serait risible et grotesque s'il n'indiquait le degré de complicité de certains États nationaux avec les pires pratiques des nouvelles multinationales.

Comme dans le domaine bancaire qui a vu se constituer d'immenses mastodontes déclarés en raison même de leur taille « *too big to fail* », le risque est grand de voir ces entreprises devenir trop puissantes pour être remises en cause et que ce soient elles qui de façon opaque et non démocratique orientent l'évolution de l'économie. Ainsi, demain, ce sera peut-être Google qui financera des domaines entiers de la recherche scientifique, en particulier la recherche médicale, comme il a déjà commencé à le faire à travers certaines de ses filiales, avec des risques de dérives qui ne doivent pas être sous-estimés.

Il est plus que temps que ces grandes entreprises soient soumises à des règles de fonctionnement (transparence, respect de la vie privée, contrôle strict des abus de position dominante, règles fiscales...) socialement décidées et contrôlées. Ces règles pourraient être élaborées et placées sous le contrôle d'agences indépendantes spécialisées comprenant les principales parties prenantes : clients et usagers, sous-traitants, et bien sûr salariés des groupes concernés. Dans certains cas, ne faudrait-il pas aussi passer par la socialisation et la

mise en commun de certaines des ressources aujourd'hui contrôlées privativement par ces entreprises ? Certains algorithmes de traitement de l'information, ou des bases de données aujourd'hui appropriées et utilisées privativement, ne devraient-ils pas être mis ou remis dans le domaine public³ ? La remise en cause par la Commission européenne des conditions de l'achat de WhatsApp par Facebook, au motif que ce dernier n'aurait pas déclaré être en mesure de faire fusionner les fichiers et les données clients de WhatsApp avec les siens propres, va dans la bonne direction. Pour fausse déclaration, la Commission menace Apple d'une amende pouvant aller jusqu'à 17,9 milliards d'euros. Une telle initiative indique clairement que la question des « données privées » et de leur accaparement par les nouveaux géants de l'information est devenue une question sensible pour les opérateurs de la politique publique. On ne peut que s'en réjouir.

Au-delà des industries qui vivent du traitement de l'information, de nombreux services de santé, d'éducation, de culture, de soins aux personnes âgées ou dépendantes vont avoir une importance croissante dans l'avenir, et sont donc directement impactés et menacés par les nouvelles multinationales de l'information. Les domaines concernés recouvrent aujourd'hui des activités où dominent largement les services publics. Il s'agit d'activités où, nécessairement, les gains de productivité sont faibles et qui, d'un point de vue éthique, doivent être largement accessibles et ouvertes à tous. Dans la plupart des cas, pour préserver la qualité et la spécificité des services rendus, les préoccupations marchandes doivent y rester secondaires. Qu'advient-il si un frein n'est pas mis à l'appétit de nos nouveaux ogres ? Les stratégies de ces firmes, s'appuyant largement sur les politiques menées au niveau national et dites de « réformes structurelles », visent, d'une façon ou d'une autre, à remettre en cause les compromis sociaux en réduisant le poids de l'État, le droit du travail, la régulation, les dépenses publiques et la fiscalité. La profondeur de la crise à laquelle ces politiques ont conduit parle d'elle-même. Il faut mettre fin à cette trajectoire folle et mortifère. Et redonner un avenir à notre société. Dans la seconde partie de cet ouvrage nous indiquerons quelques-unes des voies à suivre pour faire face aux défis, en partie inédits, posés par ces firmes.

2. LE NÉO-MANAGEMENT OU L'ÂGE DU CONTRÔLE RAPPROCHÉ : MUTATIONS DANS L'EXERCICE DE LA RELATION DE SUBORDINATION

Les questions posées par ces nouveaux empires sont aujourd'hui d'autant plus prégnantes que leur essor s'est accompagné et a souvent favorisé non seulement des empiètements sur la vie privée des citoyens, mais aussi un bouleversement dans les méthodes de management qui va se traduire par un contrôle rapproché des individus au travail. Ce bouleversement a pu s'effectuer d'autant plus aisément qu'il s'est produit au sein de collectifs de travail de plus en plus réduits et fragilisés par la financiarisation et la globalisation. De sorte que, pour certains auteurs, l'exercice « *de la relation de subordination* » s'est, en se modifiant et en « s'enrichissant » de méthodes et protocoles renouvelés, encore approfondi et durci⁴.

La « rationalité managériale »

En effet, dans le cadre du contrat de travail qui présente la caractéristique propre d'inclure une relation de subordination et d'autorité au bénéfice de l'employeur, on admet, depuis au

moins Taylor au début du xx^e siècle, que le management se définit comme une discipline qui vise d'abord l'efficacité et l'effort des travailleurs pour augmenter la productivité. Ainsi, « manager », c'est postuler que l'efficacité est un « *parangon universel* »⁵. C'est pourquoi, fondamentalement, et quelles que soient les innovations qui ont marqué son histoire, le management a toujours constitué un instrument de domination aux mains des entreprises pour organiser le travail. Le développement des technologies de l'information a puissamment contribué à renouveler les méthodes et pour partie l'objet même du management. Force est de constater en effet que, depuis au moins les années 1990, et face à la montée des revendications d'autonomie de la part de salariés de mieux en mieux formés, les évolutions des techniques du management ont été guidées par la volonté de trouver d'autres dispositifs de contrôle des travailleurs. Dans ce processus la rénovation, des « systèmes d'information » dans les entreprises, à partir des technologies numériques, a tenu une place clé.

C'est ainsi que le management a substitué (ou ajouté) aux anciennes techniques de contrôle du corps des techniques de contrôle de l'activité mentale impliquée dans tout acte de production. Le management a évolué pour ne plus se borner au seul arrangement matériel du travail, pour investir l'espace mental du salarié : le contrôle et la distribution des informations au sein des groupes de travail comme pour chaque salarié sont devenus ainsi un instrument majeur des nouveaux dispositifs de contrôle et d'assujettissement.

Ces transformations ont certes permis le recul dans les années 1990 du taylorisme, synonyme de parcellisation et de répétitivité de tâches réduites à des miettes, mais la montée des suicides au travail, irrépressible depuis les années 2000, comme l'envahissement du monde du travail par les tristement fameux « risques psycho-sociaux » montrent que ces transformations du management n'ont pas toujours conduit, loin s'en faut, à une amélioration des conditions de vie au travail, comme hors du travail. En effet, si le travailleur garde son intégrité lorsque la contrainte managériale est dirigée sur son corps seulement, ce n'est plus le cas lorsque c'est le consentement et l'implication subjective qui sont visés, voire deviennent une condition d'exercice du travail.

La récupération du désir d'autonomie

Dans ce nouveau contexte, pour contrôler des travailleurs autonomes, le discours du management va porter simultanément sur deux objets : dépasser le salariat et, en s'emparant du besoin d'autonomie des salariés pour le détourner de son objet, procéder à la promotion de la figure de l'auto-entreprise, chacun étant invité à se transformer en auto-entrepreneur de lui-même, en tâchant de tirer parti d'un contexte dans lequel le développement de la précarité vient légitimer l'idée d'une obsolescence économique du salariat comme source de protection sociale. Le management s'appuie également sur le concept de capital humain individuel, présenté comme générateur de valeur économique. Ce capital promet *a priori* une autonomie économique à chaque individu, puisqu'il porte dans son cerveau un capital qu'il s'agit de rentabiliser et d'utiliser efficacement. La figure de l'auto-entrepreneur de soi va devenir alors centrale dans les dispositifs de contrôle au sein des entreprises et à leurs frontières⁶ (voir l'encadré 2.1 ci-dessous).

Le management passe alors d'un management « scientifique », fondé sur l'arrangement technique des machines, à un management de soi fondé sur le « *portefeuille* » des expériences

et des compétences. À partir des années 1980, les best-sellers en management exhortent les individus à se considérer comme des entreprises : « *identifiez et mobilisez vos ressources comme le fait une PDG d'une entreprise* »⁷. Il y a donc une convergence entre les techniques de gestion au sein des entreprises et les techniques psychologiques de « *développement de soi* ». Ces techniques s'appliquent logiquement à l'ensemble de la vie des individus, de la vie de famille à la recherche du partenaire amoureux et à la gestion de carrière. Il faudra d'abord « *s'auditer* » : comprenez se connaître rationnellement comme une somme d'informations valorisables contenues dans notre portefeuille de compétences et de comportements. Par principe, aucune limite n'empêche cet audit, ni l'inconscient, ni des habitudes ou des déterminismes sociaux. Les individus-entreprises sont des objets homogènes et totalement accessibles, car réductibles à une quantité d'informations dont on peut faire un inventaire. Il faudra ensuite *s'organiser* en alliant rationalisation et contrôle de soi-même. Il s'agit de se fabriquer soi-même à partir des pièces de son portefeuille de compétences et de comportements qu'il faudra réagencer en vue des objectifs. Le défi de l'entreprise de soi n'est pas seulement la rentabilisation de son capital-cerveau, mais surtout l'atteinte de l'efficacité vis-à-vis des objectifs que chacun se donne dans et hors de l'entreprise. Ce débordement de l'injonction d'efficacité est une des sources premières des *burn-out* et autres souffrances au travail.

Encadré 2.1. Le miroir aux alouettes du statut d'auto-entrepreneur

Avec 1 075 000 auto-entrepreneurs en 2015 le statut d'auto-entrepreneur a contribué à relancer l'activité indépendante en France⁸. Celle-ci représentait en effet 14,9 % de l'activité totale en 1984 ; elle est descendue à 8,8 % en 2001, puis est remontée à 10,6 % en 2014. Cependant, ce statut comporte des failles plus importantes que celui, prédominant avant les années 2000, des artisans/commerçants et professions libérales.

Vanté depuis sa création, l'auto-entrepreneuriat se révèle souvent n'être qu'un miroir aux alouettes qui ne répond que peu aux attentes des individus qui l'adoptent. Alors que ses objectifs initiaux visaient à permettre à des chômeurs de conserver une activité, même réduite, voire de créer leur emploi, il est maintenant fréquemment imposé par des entreprises pour se dispenser d'embaucher et échapper ainsi aux exigences qui pèseraient sur elle en évitant d'entrer dans une relation salariale. À partir de ce constat, il est possible de distinguer différentes situations d'auto-entrepreneuriat. On peut ainsi distinguer : l'auto-entrepreneuriat « d'opportunité », l'auto-entrepreneuriat « de nécessité » et l'auto-entrepreneuriat « subi ».

L'auto-entrepreneuriat d'opportunité concerne des individus souhaitant créer leur activité et ayant une réelle volonté de devenir entrepreneur.

L'auto-entrepreneuriat de nécessité pousse des individus n'ayant pas de meilleure alternative d'emploi ou de revenus à créer leur propre emploi. Il s'agit ici par exemple de chômeurs de longue durée ou de cadres expérimentés licenciés ou brutalement mis à pied. Beaucoup d'études convergent pour montrer que ce type d'entrepreneuriat a un impact

négalif sur le développement économique d'un pays : contrairement à l'entrepreneuriat d'opportunité, les entrepreneurs par nécessité, dont le pourcentage est estimé à 14 % du total des auto-entrepreneurs, échouent plus fréquemment par manque de connaissance et/ou de préparation.

L'entrepreneuriat subi a pour origine le comportement de certaines entreprises/employeurs lorsqu'elles imposent ce statut comme condition « d'embauche », à la place d'un contrat de travail, ou qu'elles licencient ou poussent à la démission leurs salariés en leur promettant de les faire travailler s'ils adoptent ce statut. Cette relation imposée par l'employeur est une forme d'externalisation ou de sous-traitance du travail. L'auto-entrepreneur supporte alors tous les risques et les coûts liés à son entreprise individuelle.

Alors que ces risques sont en général connus et acceptés en cas d'auto-entrepreneuriat d'opportunité et, bon gré mal gré, en cas d'auto-entrepreneuriat par nécessité, il n'en va pas de même pour les auto-entrepreneurs contraints de choisir ce statut plutôt que d'être salariés. En pratique, et toutes choses égales par ailleurs, le statut d'auto-entrepreneur est associé à une protection bien moins avantageuse que celle dont bénéficie le salarié, puisque les cotisations retraite (et donc le montant de la pension qui lui sera versé) sont moindres, qu'il ne bénéficie pas d'assurance chômage en cas de cessation d'activité ni d'indemnités journalières avant une année d'ancienneté ; de plus, l'auto-entrepreneur ne dispose pas de congés payés ; enfin, il faut noter qu'il doit couvrir sur ses revenus le coût des assurances obligatoires et qu'il ne bénéficie pas de la protection santé complémentaire d'entreprise.

Au-delà de la fragilisation de la situation professionnelle et sociale de l'individu, ce statut, notamment lorsqu'il est subi, comporte des dangers au niveau macroéconomique. Le statut d'auto-entrepreneur contribue à la contraction des ressources sociales qui seront disponibles. En effet, le chiffre d'affaires trimestriel moyen des auto-entrepreneurs en activité étant de 3 319 euros en 2015 selon l'ACOSS, le montant des cotisations sociales versées est inférieur à ce qu'il serait si ces personnes étaient salariées dans l'entreprise⁹. Par ailleurs, les taux de cotisation des auto-entrepreneurs sont plus faibles que ceux des salariés : pour un salarié payé au SMIC, le total des cotisations employeurs et salariés s'élève à 30,4 % du salaire brut (en intégrant les réductions Fillon et CICE), tandis que les cotisations sociales payées par un auto-entrepreneur varient de 13,4 % à 23,1 % de son chiffre d'affaires. Au total, les organismes de protection sociale perçoivent entre deux et trois fois moins de cotisations par individu.

En revanche, pour une entreprise, le recours à un auto-entrepreneur en lieu et place d'un salarié, présente plusieurs avantages, que ce soit d'un point de vue administratif (pas de gestion de la paie ni de déclarations auprès des différentes caisses de cotisations sociales), social (pas de congés payés, de congés maladie, maternité, d'indemnités de licenciement en cas de fin d'activité) et économique (car avec ce statut la « flexibilité » du travail est maximale). Par ailleurs, le recours à l'auto-entrepreneuriat transfère le risque inhérent à l'activité de l'entreprise sur l'auto-entrepreneur. De fait, et même si la loi le proscriit théoriquement, ce type de relation de travail constitue souvent un contrat de travail dissimulé, en particulier lorsque l'activité de l'auto-entrepreneur dépend

uniquement de l'activité de l'entreprise (l'entreprise est le seul client, elle donne les ordres et contrôle de l'exécution du travail).

L'humain devient capital

Au centre de ces transformations managériales se trouvent les notions d'information et de connaissance, en écho à la « société de l'information », dite aujourd'hui « société de la connaissance ». Toute activité humaine, et donc le travail aussi, est conçue comme un simple flux d'informations émis par un stock de connaissances que constitue le capital humain des travailleurs. Le management doit contribuer à augmenter les connaissances par le contrôle des informations échangées avec la mise en place des systèmes d'information. Ces systèmes d'information cherchent à capter et rentabiliser les connaissances tacites des travailleurs, mais aussi tous les liens informels au sein des collectifs de travail. Ils sont souvent de simples systèmes de mise en concurrence censés stimuler l'effort et l'implication. Cette concurrence suppose la mise en place d'une évaluation chiffrée constante de l'activité des salariés. Ce type de management isole et fragilise les travailleurs, détruit les collectifs et les capacités collectives de résistance.

Communication, information et connaissances sont les maîtres mots du management. Ils proviennent du même creuset, celui de la cybernétique, la science du contrôle et du pilotage, née dans les années 1940 aux États-Unis. Le management sera un de ses premiers héritiers¹⁰. Avec la cybernétique, la notion d'information devient centrale et tous les problèmes économiques, sociaux et politiques peuvent être réduits à une mauvaise circulation de l'information. L'efficacité, c'est donc avoir l'information adéquate. En réduisant l'homme à un être porteur d'information, ce management évacue toute critique politique pour lui substituer des problèmes de gestion plus ou moins efficace de l'information.

Ce management s'appuiera sur une critique du vieux management industriel fondé sur la hiérarchie et la bureaucratie pour offrir un management de soi sans hiérarchie, présenté comme une source d'émancipation pour les salariés. L'introduction, sans relâche, de nouvelles technologies de l'information, de nouveaux logiciels ou encore de nouvelles organisations du travail au sein des entreprises sera toujours présentée comme des innovations visant à améliorer le travail des salariés par la maîtrise technique de l'information. Mais ces innovations ont plus sûrement l'effet inverse sur le travail et les travailleurs. Elles privent les salariés de leurs expériences au profit d'évaluations anonymes et impersonnelles. Elles les isolent et les enferment dans des procédures gestionnaires privées de sens.

Ce nouveau management basé sur l'évaluation individuelle permanente ne peut qu'approfondir l'aliénation dans l'organisation du travail. Premièrement, il transforme toutes les activités des travailleurs (dans le travail et hors du travail) en gisement potentiel d'efficacité et ainsi supprime la frontière entre travail et non-travail. Deuxièmement, *en mettant au travail le langage* par sa réduction à la communication, il supprime la dimension politique du travail. Le management, en réduisant la parole du travailleur à une simple information, le prive de la possibilité de donner du sens à son travail. L'information n'est qu'une petite partie du sens global d'une situation. Cette réduction fragilise les capacités de création et d'innovation des travailleurs en réduisant l'ambivalence du langage, condition de

toute création humaine. Troisièmement, par les dispositifs d'évaluation et de mise en concurrence corollaire de l'entreprise de soi, il isole les travailleurs et défait profondément les collectifs de travail. Ils les privent d'une expérience commune du travail qui est à la base de toute résistance des travailleurs. La relation de subordination ainsi parée de ces nouveaux atours permet de cette façon d'étendre l'emprise sur le travail et place le salarié d'aujourd'hui face à des défis, en partie inédits.

3. UBER ET LES NOUVEAUX MODÈLES DE PRÉDATION

Au carrefour de l'usage massif de logiciels et d'algorithmes et du renouveau d'un management « rapproché » centré sur le concept d'auto-entrepreneur a surgi, au cours des toutes dernières années, la figure monstrueuse d'Uber. Concrètement, Uber n'est qu'une des formes de la galaxie nouvelle que constitue désormais ce que l'on peut d'appeler « les entreprises plateformes ». Ces entreprises d'un type nouveau se caractérisent par le fait qu'elles opèrent à partir d'une offre de services ou de produits directement proposée sur le Net, à partir d'une plateforme conçue comme une place de marché mettant en relation offreurs et demandeurs. Une autre des caractéristiques de ce capitalisme de plateforme tient au fait que certains des particuliers qui fréquentent la plateforme peuvent être à la fois, et suivant les cas, des usagers/clients ou des offreurs de service qui, s'ils satisfont aux exigences et aux conditions posées par le gestionnaire, sont autorisés (par elle) à y délivrer des services marchands, la transaction se faisant alors à partir des logiciels contrôlés par le gestionnaire de plateforme, qui bien entendu prélève une rente sur chaque transaction. Les entreprises Airbnb (locations temporaires d'appartements entre particuliers) ou BlaBlaCar (services marchands de co-voiturage entre particuliers) sont des firmes emblématiques de ce nouveau capitalisme.

Concentré de « nouveautés » tant technologiques que managériales, Uber appartient à cette nouvelle famille de firmes. Mais il est aussi bien plus que cela. Car il est à l'origine d'un nouveau « modèle d'affaires », qui comme le succès du néologisme « ubérisation » en atteste, connaît déjà de très nombreuses applications et déclinaisons, dans les secteurs d'activités les plus variés. À la différence de Airbnb ou de BlaBlaCar, le cœur du modèle d'affaires d'Uber consiste en une complète déconstruction de la relation salariale, pour se soustraire à toutes les contraintes qu'elle implique pour l'employeur, tout en tirant pleinement partie de la relation d'autorité et de subordination qui en constitue l'essence. Avec Uber, et jusqu'à la caricature, nous sommes plongés dans les formes d'auto-entrepreneuriat caractérisé comme de l'entrepreneuriat forcé (cf. encadré 2.1).

Au cœur du nouveau business model

Commençons par désosser le modèle. Et pour ce faire observons d'abord que, dans sa déclinaison centrale et principale¹¹, le produit (en l'occurrence un service de transport payant) n'a rien de nouveau ou d'original. Il s'agit pour le client d'une offre qui vient concurrencer celle classique et traditionnelle du service de taxi. La « nouveauté », car elle est bien réelle, tient dans la mécanique de l'offre, dans l'agencement qui conduit à proposer ce service. Pour en saisir le sens profond, un petit détour est nécessaire. Il faut en effet présenter un peu plus complètement ce qui est souvent désigné comme « l'économie collaborative », et qui relève de cette vaste économie des plateformes que nous avons brièvement présentée plus haut. Car Uber, et c'est là une des clés essentielles pour la compréhension du modèle économique qui

le caractérise, s'est constitué à partir d'une sorte d'OPA et de détournement de certains des principes et ressorts sur lesquels l'offre « collaborative » s'est historiquement construite. Précisons ce point.

Au commencement, ce qui prendra le nom « d'économie collaborative » se présente comme un ensemble d'acteurs en réseaux, en général reliés par une plateforme sur Internet, qui échangent entre eux des services. Une pièce où loger pendant des déplacements, une automobile prêtée pour quelques jours par son propriétaire, une perceuse échangée entre locataires pour permettre d'assurer des travaux sans dépenses supplémentaires et inutiles. Ces « services » sont échangés « entre pairs », c'est à dire entre internautes se présentant l'un par rapport à l'autre dans une égalité et une horizontalité strictes. Le plus souvent, il s'agit de troc ou d'échanges gratuits. Même si des compensations monétaires peuvent être présentes. La motivation qui préside à ces échanges est souvent écologique : partager une ressource pour l'utiliser plus complètement plutôt que de démultiplier sa production. Elle est aussi économique (éviter le passage par les circuits marchands professionnels). Enfin, la recherche de convivialité, créer, entretenir du lien social à travers le réseau des coopérateurs, est souvent présente.

Cependant, tout change lorsque des professionnels s'instaurent offreurs de services et gestionnaires de plateformes. En apparence c'est le même « jeu » entre offreurs et demandeurs de services, mais en réalité toute l'économie de ces plateformes est bouleversée. D'abord parce que désormais les services sont par principe marchands. Ensuite et surtout parce que le gestionnaire de plateforme met fin au principe du « pair » à « pair » et devient « maître du jeu » en s'imposant comme « prescripteur » général de l'ensemble des transactions qui vont s'effectuer sur la plateforme dont il s'est assuré le contrôle. C'est lui qui autorise et pose les conditions d'entrée dans la plateforme, en particulier pour ce qui est du produit ou du service proposé. Ainsi, dans le cas d'Uber – comme dans toutes les plateformes de ce type –, c'est le gestionnaire de plateforme qui fixe les normes du véhicule dont vous devez disposer pour offrir le service, le nombre d'heures minimum où vous devez être connecté et donc disponible pour offrir le service, ainsi que toute une série d'autres conditions, qui vont de la tenue vestimentaire à la manière de se comporter avec le client, pour ne rien dire du prix du service proposé, là encore fixé par lui et qu'il fera évoluer en fonction de ses intérêts propres¹². C'est lui enfin – le propriétaire/gestionnaire de la plateforme – qui préside et sert d'intermédiaire à l'échange, procédure au cours de laquelle, il prélève sa propre rente sur chaque transaction.

Ainsi, le gestionnaire de plateforme rend possible, et d'abord pour son propre bénéfice, une offre de services (hôtelier, de transport ou de restauration...), concurrents de services existants. En utilisant des failles de la réglementation ou tout simplement en l'ignorant, il développe son activité en marge, en dehors ou en violation des règles qui président à ces offres pour les entreprises qui opèrent traditionnellement dans ces domaines d'activité. L'ubérisation est née.

Elle repose sur deux piliers fondamentaux. Le premier consiste, à travers la mise en place de plateformes (et d'applications qui relient les particuliers et les offreurs de services) à dédoubler les services existants en contournant la réglementation prévalant dans l'activité concernée. Le second pilier consiste à contrôler entièrement l'offre de ces services tout en les

faisant délivrer par des particuliers non salariés de la plateforme, travailleurs réputés « indépendants » et auto-entrepreneurs. En apparence, il n'y a là que des gagnants. Le particulier qui loue sa pièce vide ou son véhicule et arrondit ses fins de mois. L'acheteur de service qui se pourvoit à un prix qui peut être très abaissé par rapport au prix de marché. Le gestionnaire de plateforme qui se rémunère à chaque transaction.

En vérité, il s'agit là d'une vraie gangrène, ou pour le dire plus techniquement, ce qui subrepticement s'installe là est *une économie de prédation*. Une économie dont les dégâts, s'il n'y est mis bon ordre, peuvent être monumentaux.

Des menaces nouvelles

Trois risques majeurs sont inscrits dans ces pratiques. Le premier concerne l'offreur de services. Bien qu'il s'agisse d'une véritable relation de subordination entre le gestionnaire de plateforme et l'offreur de services (le prescripteur fixant toutes les règles de travail), l'offreur de services ne bénéficie d'aucun des avantages du salariat. Sommé par le prescripteur d'opérer comme « auto-entrepreneur » ou « travailleur indépendant » – c'est la condition pour être agréé par elle et d'avoir accès à son portefeuille client –, il ne bénéficie ni de salaire, ni d'assurance chômage, ni de sécurité sociale. Il est rémunéré « à la tâche » à un prix fixé par le gestionnaire de plateforme (les chauffeurs Uber ont vu ainsi récemment le prix de la course être baissé de 20 % par l'entreprise donneur d'ordre). L'ensemble des risques sont ainsi reportés sur celui qui est réputé « auto-entrepreneur ».

Le second risque concerne l'acquéreur du service : celui-ci, dans la plupart des cas, ne bénéficie plus des garanties qu'offre la réglementation sur la nature des services objets de la transaction. Toujours dans le cas d'Uber, l'entreprise refuse par exemple de soumettre les chauffeurs qu'elle agréé aux vérifications de casiers judiciaires auxquelles sont soumis les chauffeurs de taxi, l'entreprise Uber appliquant ses propres critères. Demain, qui garantira le client contre une teinture de cheveux toxiques, lorsque, au moyen d'une application, un « coiffeur » opérant comme auto-entrepreneur aura été appelé pour une coupe à domicile¹³ ?

Enfin, le citoyen lui-même est une victime du système. Car non seulement la quasi-totalité des plateformes « ubérisées » ne contribuent en rien aux cotisations sociales (il revient à « l'auto-entrepreneur » d'assurer sa propre couverture sociale, s'il le peut...), mais les entreprises qui contrôlent les plateformes, pour la plupart d'entre elles, n'acquittent pas d'impôts sur les sociétés. Elles ont en effet recours massivement à des formules « d'optimisation fiscale » diverses dont elles usent et abusent, ou n'en acquittent que des montants très faibles par rapport aux entreprises concurrentes délivrant les mêmes services¹⁴. Dans ces conditions, les manques à percevoir pour la puissance publique creusent et creuseront toujours d'avantage les déficits de leurs comptes. Rapidement, du fait de ce manque de ressources perçues, c'est la délivrance des services basiques fournis aux citoyens (éducation, santé, sécurité...) qui risque de se trouver menacée.

Fort heureusement, tout n'est pas encore joué. Ici et là, les réactions et la résistance s'organisent. À commencer, pour ce qui est d'Uber, par celle des chauffeurs eux-mêmes qui multiplient leurs actions et revendications pour une augmentation des tarifs que la firme leur concède, ou mieux encore pour obtenir leur requalification comme salariés.

Pour ce qui est d'Airbnb, une plateforme qui organise la location temporaire de logements, de pièces d'appartements « entre particuliers », mais en exerçant un contrôle complet sur la

transaction, de nombreuses villes par le monde ont introduit des réglementations (plus ou moins fortement contraignantes), voire ont tout simplement interdit l'activité de la plateforme dans leurs murs. C'est notamment le cas de la ville de Berlin qui, cédant aux demandes des associations de résidents, a mis un terme à la spéculation sur les loyers que l'existence d'Airbnb avait déchaînée. Dans la plupart des cas, en effet, ce sont des véritables professionnels du secteur qui acquièrent des logements pour les détourner de la location aux particuliers et les réserver aux nouvelles plateformes pour des locations supposées temporaires, mais, en pratique, étendues sur l'année entière. Ces formules, bien plus rémunératrices que la location à l'année à des particuliers, privent ainsi les résidents des villes visées par ces pratiques d'une partie plus ou moins importante du parc de logements offert à la location et provoquent une hausse générale des prix de location, de nature purement spéculative. C'est ainsi qu'à Barcelone des milliers d'habitants du centre historique ont été expulsés de leurs logements, les propriétaires les réservant aux « touristes » d'Airbnb. Dans cette ville aussi, depuis l'élection d'Ada Colau – à la tête de la liste Barcelone en Commun –, des mesures strictes ont été prises pour encadrer et restreindre drastiquement les pratiques d'Airbnb.

Pour Uber, la partie est plus sérieuse et l'enjeu plus important encore. Car il s'agit de rien de moins que de faire valider par les autorités *une pratique permettant aux entrepreneurs de bénéficier des avantages de la relation salariale – et notamment de son fondement : la relation d'autorité – sans devoir se soumettre à aucune des contreparties qui la constituent*. Une *class action* (action en justice collective) menée en Californie a ainsi conduit un juge à exiger l'embauche et le reclassement comme salariés des « chauffeurs Uber », posant ainsi les bases de la ruine du modèle même sur lequel Uber est construit. Uber a répliqué en déboursant quelque 600 millions de dollars pour « acheter » les plaignants et obtenir contre dédommagements le retrait de leur demande de requalification en salariés. Mais ceci ne marque aucunement la fin de l'histoire. D'autres actions en justice sont en cours, tant aux États-Unis mêmes (berceau de la firme) que dans une série de pays dans le monde. En France, c'est l'URSSAF qui a pris la tête de la contre-offensive en ouvrant deux plaintes contre la société californienne pour obtenir d'Uber l'acquiescement des contributions sociales relatives aux chauffeurs que la firme emploie et la requalification de ces chauffeurs en salariés de l'entreprise.

Ainsi, les jeux ne sont pas faits et l'avenir est ouvert. Les pouvoirs publics, après une longue période d'inaction et de passivité, commencent, semble-t-il, à se saisir des questions posées par l'ubérisation. Le récent rapport du député Pascal Terrasse propose une série de mesures, dont certaines, appliquées avec conséquence et esprit de suite, permettraient de réglementer et de taxer ces activités nouvelles afin que le travail fourni soit correctement rémunéré et protégé, et que les citoyens qui bénéficient d'avantages de court terme souvent largement factices retrouvent dans la cité leurs droits pleins et entiers à des services de qualité¹⁵.

Encadré 2.2. La faillite de Take Eat Easy : quand les coursiers restent sur le carreau

En juillet 2016, Take Eat Easy, la prometteuse start-up belge de Food Tech, a été mise en redressement judiciaire, laissant sur le carreau ses 160 salariés et près de 2 500 livreurs auto-entrepreneurs en France (et 4 500 en Europe). La faillite de cette entreprise pose clairement la question du *business model* de ces entreprises dans un secteur très concurrentiel (dont les plus gros acteurs sont les britanniques Deliveroo ou Foodora, l'américain UberEATS et le français Allo Resto). Ce *business model* repose sur le prélèvement d'un pourcentage sur la commande (entre 20 et 30 % selon les restaurants) servant à payer les coûts de la plateforme et de la livraison. Aujourd'hui, la plupart de ces entreprises sont déficitaires, car le modèle n'est rentable qu'en situation de monopole (ou de quasi-monopole), à l'instar d'Airbnb ou d'Uber. En situation de concurrence forte, la seule véritable variable d'ajustement est le coût de la livraison, les restaurants équilibrant à peine leurs coûts de production. Dans ce contexte, utiliser des livreurs sous statut d'auto-entrepreneur permet aux plateformes de détourner le droit du travail et d'économiser les coûts associés. Ces livreurs se retrouvent alors soit sans protection sociale (le régime social des indépendants ne prenant effet qu'après un an de cotisation), soit avec une protection sociale minimale et à leur charge. Depuis sa mise en redressement judiciaire, Take Eat Easy ne peut plus verser aucun salaire, les livreurs ne sont donc plus payés depuis juin ou juillet 2016 et supportent le coût d'achat de leur matériel (sac, téléphone et vélo).

Plus généralement, cet exemple illustre bien la manière dont le *business model* de ces plateformes s'appuie sur le statut d'auto-entrepreneur d'une grande partie de son personnel. En cas de difficultés, ce sont les « indépendants » opérant pour ces firmes qui subissent les contrecoups et conséquences majeures.

4. L'ASSURANCE CHÔMAGE ET LES MUTATIONS DE L'EMPLOI

L'ubérisation, dont nous venons de décrire les dangers qu'elle fait peser, n'est que l'une des voies par lesquelles le système de couverture sociale dont bénéficient en France les salariés s'est trouvé contourné. Aussi, repenser les politiques à promouvoir en ces matières est devenu une tâche importante et urgente. Les politiques de l'emploi menées en France ont en effet souvent contribué à aggraver les situations de précarité, qui ont conduit à affaiblir ou ruiner les protections dont les salariés sont censés bénéficier, en particulier pour ce qui concerne l'assurance chômage. Ce alors même que ces interrogations concernant la couverture limitée de notre système de protection sociale ne sont pas nouvelles.

À la création même de la Sécurité sociale au lendemain de la Libération, l'objectif initial était de mettre en place un système universel permettant de couvrir tous les citoyens. Ce principe d'universalité, au cœur du système français est d'inspiration beveridgienne. Cependant, le modèle français tire aussi une partie de son d'inspiration du modèle bismarckien dans la mesure où la protection sociale française est largement basée sur le statut de salarié¹⁶. Le régime d'assurance chômage – l'Unédic¹⁷ – n'a été créé qu'en 1958 afin de faire face notamment aux restructurations industrielles. Il concerne les salariés sous contrat de travail involontairement privés d'emploi qui répondent aux critères d'éligibilité aux

prestations d'indemnisations chômage. Les indépendants ne sont ainsi pas couverts par l'Unédic. Ils doivent souscrire *volontairement* une assurance privée s'ils veulent être assurés face à ce risque. Au-delà de la seule question de la prise en charge des indépendants, le régime d'assurance chômage a dû faire face à la progression du chômage, aux transformations de l'emploi à travers le développement des formes particulières d'emploi et à de nombreuses réformes qui ont contribué à exclure une partie des salariés privés d'emploi des prestations d'assurance chômage.

Le régime d'assurance chômage face aux métamorphoses de l'emploi

Le système d'emploi français a connu de nombreuses mutations. La première est celle d'une diminution sur une longue période de la part des emplois non salariés dans l'emploi total. Ainsi, alors qu'elle représentait plus de 22 % de l'emploi total durant les années 1970, elle a connu une diminution progressive, pour atteindre autour de 9 % à la fin des années 1990, se stabiliser et ensuite connaître de nouveau une légère progression, notamment suite à la création du régime des auto-entrepreneurs (cf. encadré 2.1) en 2008. La part de l'emploi non salarié dans l'emploi total atteint désormais 10,6 %. La loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 a-t-elle réellement permis le développement d'emplois indépendants en France, comme cela était sa visée ? Les études menées¹⁸ montrent que, derrière ce régime spécifique, se cachent surtout nombre de travailleurs pauvres. De plus, comme nous l'avons montré dans la section précédente, derrière le travail de nombreux auto-entrepreneurs, il existe une subordination économique qui cache une subordination juridique. C'est notamment le cas des sociétés du numérique comme Uber ou Take Eat Easy.

La progression des formes particulières d'emploi – CDD, intérim et/ou temps partiels – constitue le deuxième aspect des transformations de l'emploi en France. Même si la part des contrats à durée indéterminée reste constante, autour de 87 % des salariés du secteur privé, la part des CDD et de l'intérim dans les embauches a connu une forte augmentation depuis trente ans. Cette évolution a accompagné une augmentation des taux de rotation de la main-d'œuvre et une diminution de la durée des contrats temporaires effectués. En effet, la moitié des CDD est désormais d'une durée inférieure à 10 jours en 2013, contre 14 jours en 2012¹⁹. Introduite en juillet 2013, la majoration de la contribution patronale d'assurance chômage pour les contrats de courte durée n'a apparemment pas eu d'effet sur la pratique des employeurs. La fonction publique a aussi connu une croissance du recours aux emplois temporaires. Cette part est même plus élevée que dans le secteur privé concurrentiel (14,8 % contre 13 %), principalement sous la forme de CDD. Parallèlement à ces évolutions, la part des temps partiels dans l'emploi total a progressé, passant de 8 % à la fin des années 1970 à près de 19 % aujourd'hui. Les femmes en emploi sont les principales concernées, car un tiers de leurs emplois sont à temps partiel. Le développement des emplois atypiques a ainsi contribué à accentuer le brouillage des frontières entre emploi et chômage et ainsi à l'accroissement des activités discontinues. La croissance des demandeurs d'emploi en activité réduite – les catégories B et C de Pôle emploi – est symptomatique de cette évolution. Ces catégories ont ainsi triplé depuis le milieu des années 1990, avec une augmentation de plus de 80 % depuis la crise ouverte en 2007/2008.

Ces mutations ont accentué la segmentation du système d'emploi, laissant de côté ceux qui subissent ces emplois atypiques, principalement les femmes et les jeunes précaires, ceux qui

travaillent dans certains secteurs, notamment ceux concernés par les CDD d'usage²⁰. Ces travailleurs sont soit peu indemnisés par le régime d'assurance chômage, soit exclus du régime du fait des critères d'éligibilité aux prestations. Quelles sont les conditions aujourd'hui pour percevoir une allocation d'assurance chômage, dite d'« aide au retour à l'emploi » (ARE) ? Le salarié doit respecter une durée d'affiliation minimale de 4 mois durant les 24 derniers mois s'il a moins de 50 ans et ne peut percevoir une allocation durant une période supérieure à 24 mois, sauf pour les personnes d'au moins 50 ans, dont la durée d'indemnisation peut aller jusqu'à 36 mois²¹. Il faut noter que la durée d'indemnisation ne peut excéder la durée d'affiliation, autrement dit la durée de cotisation. À côté de ce régime d'assurance, il existe des prestations dites de solidarité financées par l'impôt, dont la principale est l'allocation de solidarité spécifique (ASS), versée aux demandeurs d'emploi indemnisés en fin de droits de l'assurance chômage, de l'ordre de 500 euros par mois, dont l'éligibilité dépend des ressources du foyer, à laquelle s'ajoute souvent l'allocation logement. L'indemnisation chômage par l'Unédic – les prestations d'assurance chômage, mais aussi les prestations qui dépendent du régime de solidarité, comme l'allocation de solidarité spécifique (ASS) – ne représente cependant pas l'ensemble du revenu de remplacement. Les demandeurs d'emploi peuvent également percevoir le RSA – le revenu de solidarité active – qui a remplacé, en 2009, le RMI – le revenu minimum d'insertion – créé en 1988. Près de 20 % des demandeurs d'emploi sans aucune activité perçoivent le RSA. Avec 6 millions de demandeurs d'emploi aujourd'hui en France, dont près de 3,5 millions sans activité, on s'interroge sur les moyens mis en œuvre par les pouvoirs publics afin d'assurer ce risque social.

Des moyens insuffisants

Le régime d'assurance chômage est financé par la cotisation sociale, dont la part patronale s'élève à 4 % et la part salariale à 2,4 %. Ce taux de cotisation n'a pas évolué à la hausse depuis plus de 20 ans, répondant ainsi à la volonté du patronat et des gouvernements successifs de ne pas augmenter le « coût du travail ». Pourtant, face à l'augmentation du nombre de demandeurs d'emploi, les dépenses liées au risque chômage, ainsi que celles liées au risque pauvreté, augmentent de manière automatique, tandis que les recettes diminuent dans le même temps. Ces prestations contribuent à jouer un rôle macroéconomique de stabilisateur automatique permettant de maintenir la demande. Il faut noter que la part des dépenses liées au risque chômage et pauvreté ne représentent que 60 milliards d'euros, soit moins de 10 % de l'ensemble des dépenses de protection sociale²². La volonté de ne pas augmenter les recettes – par l'augmentation du taux de cotisation – est un choix politique. De même, lorsque les comptes du régime d'assurance chômage étaient largement excédentaires, comme au début des années 2000, au lieu de diminuer les taux de cotisation, il aurait été possible de créer un fonds de réserve afin de faire face aux périodes de conjoncture dégradée.

A contrario, les périodes de conjoncture économique dégradée ont été l'occasion de restreindre les droits liés à l'indemnisation des chômeurs. Ainsi, au début des années 1990, période de forte augmentation du taux de chômage, le gouvernement met en place une allocation unique dégressive (AUD). Ce revenu de remplacement décroît en fonction de la durée de perception, de l'âge et de la durée d'affiliation au régime. Entre 1992 et 1996, les allocations chômage se réduisent tous les 4 mois de 8 à 25 % selon les cas. En 1996,

l'allocation devient dégressive tous les 6 mois au lieu de 4 précédemment. Cette dégressivité des allocations chômage, présentée comme une mesure « innovante » par certains candidats aux présidentielles, a pourtant existé pendant 9 ans. Les évaluations menées montrent que cette mesure n'a pas amélioré le retour à l'emploi des chômeurs. Cette réforme qui visait à remettre les comptes de l'Unédic au vert a surtout entraîné une baisse importante (de 10 points) du taux de couverture des demandeurs d'emploi. On assiste dans le même temps – comme pour d'autres risques de la protection sociale – à un transfert de la prise en charge du régime d'assurance vers le régime de solidarité. Désormais, moins de la moitié des demandeurs d'emploi bénéficient d'une indemnisation chômage.

Assurer l'emploi discontinu

Le régime d'indemnisation chômage a comme vocation initiale d'assurer le chômage total. Cependant, il est possible de cumuler assurance chômage et rémunération issue d'une activité réduite depuis 1983, même si cette disposition existe de manière dérogatoire depuis le début des années 1960. L'activité réduite désigne cette possibilité, sous certaines conditions, pour les demandeurs d'emploi indemnisés, comme pour les bénéficiaires de l'ASS et du RSA, de cumuler un revenu d'activité avec leur allocation. Son principe est le suivant : offrir la possibilité au demandeur d'emploi indemnisé d'exercer une activité occasionnelle, tout en continuant à percevoir une partie de son indemnisation. Ce faisant, le demandeur d'emploi peut retrouver une activité salariée sans pour autant y perdre en termes de revenus. Face aux mutations de l'emploi et au développement de la logique d'activation, les règles de cumul entre indemnisation du chômage et revenu du travail n'ont cessé d'évoluer en faveur d'un assouplissement de ces règles. La possibilité de cumuler une activité réduite avec l'indemnisation du chômage s'appuie sur l'idée qu'elle inciterait les demandeurs d'emploi indemnisés à reprendre une activité même si celle-ci est moins rémunérée que celle précédant leur inscription à Pôle emploi. Elle s'inscrit ainsi dans la lignée des politiques de l'emploi qui répondent à une logique d'activation, mais ce cumul constitue aussi un moyen pour les personnes qui en bénéficient de subvenir à leurs besoins primaires. Depuis le 1^{er} octobre 2014, date de la dernière convention de l'Unédic, l'allocation d'assurance chômage est diminuée de 70 % des revenus issus de la reprise d'activité, seulement si le montant total dépasse le salaire antérieur à l'inscription à Pôle emploi. Cette convention supprime les seuils au-dessus desquels l'allocataire n'est pas indemnisé, en particulier la limite des 15 mois de cumul et des 110 heures d'activité.

5. PROPRIÉTÉ PUBLIQUE ET BIENS PUBLICS À L'AUNE DES COMMUNS : UNE RECONQUÊTE EST-ELLE POSSIBLE ?

Le système de protection sociale, et singulièrement l'assurance chômage, n'est pas la seule institution en charge du bien commun et du service public à être sous tension. Au vrai, pour des causes multiples et souvent complexes, c'est la notion même de bien public qui est aujourd'hui objet d'un réexamen, et dans certains cas d'expérimentations, concernant les modalités de sa mise en œuvre.

Après avoir présenté les termes du débat qui aujourd'hui se fait jour autour de la notion de bien public dans ses tensions et complémentarité avec celle de bien commun, nous présentons brièvement la réflexion et l'expérimentation citoyennes menées en Italie qui ont émergé en

réaction au projet du gouvernement de Silvio Berlusconi de privatiser les services hydriques. L'objectif dernier poursuivi ici est celui *d'envisager des pistes permettant de protéger les biens publics et les services publics des attaques dont ils font l'objet* de la part des idéologues et politiques néolibéraux, que ceux-ci opèrent de l'extérieur ou, ce qui est plus dévastateur encore, de l'intérieur même de l'appareil d'État. La vague puissante et ininterrompue à laquelle nous assistons depuis trente ans, visant à privatiser des services publics (de santé, d'éducation, etc.) ou à démanteler des entreprises publiques en charge de délivrer des utilités publiques (dans le domaine de la gestion de l'eau, du gaz, ou de l'électricité), n'a pu se déployer avec la vigueur que l'on connaît que parce que, au cours du temps, un glissement s'est opéré. De « chose publique » entendue comme bien appartenant au peuple, et dont l'État n'était que l'administrateur et le mandant, se sont imposées l'idée et la pratique que les biens publics sont, ou à tout le moins peuvent être traités comme des biens *appartenant à la puissance publique*, et dont elle pouvait disposer – sous certaines conditions – comme si elle en était la propriétaire. Par là même, la réflexion conduite peut aussi, quoique d'une manière propre et particulière, alimenter le débat sur la rénovation et la démocratisation des services publics, en cours depuis de nombreuses années déjà.

La thèse défendue ici est que, à considérer (à nouveau) les biens publics comme biens *du* public, et pour ce faire en les couvrant d'un statut juridique approprié – celui de « commun » ou de « bien commun » –, il est possible de réintégrer dans le monde du commun, tout bien public – ou tout bien pouvant légitimement prétendre à être considéré comme tel – et ainsi de renverser la logique de valorisation économique et de privatisation des biens et services publics, ouverte ou rampante, qui se développe depuis plusieurs années.

Un retour sur les notions de bien public et de propriété publique²³

La notion de biens publics plonge ses racines dans celle de *res publicae*, qui dans le droit romain désigne les choses qui *appartiennent au peuple*. Le lien est direct avec la notion de république – *res publica* –, la chose publique qui renvoie quant à elle à l'organisation politique, au gouvernement libre des affaires de la cité. La relation est donc aussi étroite avec la notion de démocratie. Aussi, revenir aux sources de la notion de biens publics nécessite de s'interroger sur le sens donné au mot « public », en droit comme au cours de l'histoire, et sur la manière dont cette notion s'articule avec les concepts et les pratiques de « gouvernement » et de « démocratie ». Cette articulation, complexe et qui a connu des formes et des modalités différentes au cours du temps, n'est pas aisée à établir. Si elle est possible cependant, et de manière renouvelée, c'est que le débat aujourd'hui conduit autour des communs vient notamment éclairer le point aveugle qu'a longtemps constitué la relation entre « bien public », État et démocratie.

Le retour des communs²⁴ et la discussion qui entoure ce retour aident tout d'abord à préciser et à mettre en lumière les impasses dans lesquelles est enfermée l'approche classique des biens publics, tout particulièrement dans leur relation à l'État, et permet ainsi de mieux qualifier la crise profonde que traversent aujourd'hui les biens publics et, avec elle, celle des institutions qui gouvernent nos démocraties européennes. L'un des défis, mais aussi l'une des promesses majeures que porte la réflexion en cours sur les communs, tient dans l'éclairage en partie renouvelé qui peut désormais être apporté pour explorer les voies possibles d'une reconquête démocratique des biens publics. Une reconquête qui tout à la fois et dans le même

mouvement les protégeraient de la privatisation et permettrait des avancées dans l'exercice de la démocratie.

En appréhendant et en analysant ce qu'il est convenu de désigner comme les biens publics en tant que *biens du public*, un renouvellement des approches traditionnelles est possible. Nous nous proposons ici de poser les tout premiers jalons d'une analyse historique visant à montrer comment, après que la notion de public a d'abord été attachée à celle de peuple, les pratiques politiques ou l'évolution du droit administratif ont rendu possible que la notion de « public » soit aujourd'hui largement assimilée à et dissoute dans la notion d'État. Cette dissolution correspond alors à une dépossession de fait des biens du public (une partie d'entre eux tout au moins) par la personne juridique que constitue désormais l'État, personnalité devenue dans nombre de cas « propriétaire » des biens publics. L'expérience italienne permettra d'illustrer tous ces points.

Penser les biens du public ?

Si, étymologiquement, le mot « public » est lié à celui de peuple, le « public » se confond la plupart du temps avec (ce qui relève de) l'État. Dans le discours économique dominant, les biens publics sont des biens produits et gérés par l'État. L'idée d'appartenance au peuple est alors étrangère au discours tenu sur les biens publics. De même, dans cet univers, la notion de public n'est jamais interrogée, ni même celle de propriété publique. Son assimilation à « l'institution publique » est pensée et présentée comme allant de soi. Concernant la notion de bien public (toujours dans le discours dominant des économistes), l'accent est alors mis sur les caractéristiques techniques, en quelque sorte, des biens concernés : il s'agit alors de biens non rivaux et non excluables²⁵ qui mettent en échec le marché et qui, pour cela, nécessitent, la plupart du temps, d'être pris en charge par l'État, sous forme de réglementation ou d'administration directe.

Pourtant, l'historien du droit Yan Thomas²⁶ a montré que dans le droit romain le statut juridique de biens publics n'était pas fondé sur la nature propre de ces biens, mais que ceux-ci *étaient institués comme tels pour les soustraire au commerce* (du circuit de la propriété et de l'échange) et pour les affecter à l'usage du public. Étaient considérées comme des *res publicae*, les voies de communication telles que les routes, les ponts ou ouvrages d'art, les ports ainsi que les places, les basiliques, les cirques, les théâtres et les thermes. Ainsi, Yan Thomas souligne que « *ces choses étaient dites publiques en ce sens précis qu'elles étaient librement accessibles à tous, comme si chacun des membres du populus eût sur elles un droit attaché à sa qualité de citoyen, imputé à ce qu'il y avait de public dans sa personne – comme si chacun fût porteur d'une double personnalité privée et politique, et qu'à ce second titre les choses de la cité lui appartenait à lui comme à tous, mais inaliénablement* »²⁷. Les juristes ne considéraient donc les choses publiques que sous l'angle de leur inaliénabilité et de leur inappropriabilité en raison de leur usage public et non en raison d'une quelconque titularité étatique. Yan Thomas indique d'ailleurs qu'à l'époque républicaine « *il n'était pas de consécration qui opérait sans ordre du peuple – la nécessité d'un vote populaire était constamment rappelée* »²⁸.

Nous ne pouvons pas mener ici une étude approfondie sur la manière dont ces principes du droit romain ont traversé les différentes époques historiques. Toutefois, si l'on se tourne vers le droit moderne, on ne peut que s'inquiéter de la régression qui s'est opérée, *le droit*,

singulièrement le droit administratif dans sa doctrine comme dans sa jurisprudence, semblant avoir effacé toute relation possible entre le peuple et les biens publics, emportant avec lui le principe d'inappropriabilité des biens publics. Cela semble correspondre à un moment bien précis dans l'histoire du droit moderne, au moment où est reconnue à l'État la personnalité morale et, partant, que peut lui être attribuée la propriété des biens publics. Dans un article important, Mikhaïl Xifaras nous éclaire sur cette période en montrant comment la thèse dite « propriétaire », qui se développe à la fin du XIX^e siècle et le début du XX^e siècle, a pour conséquence de substituer l'État au public²⁹.

Rappelons la division que le droit des biens publics opère entre *le domaine privé de l'État* et *le domaine public*, qui se compose quant à lui de biens affectés à l'usage du public³⁰. Le domaine public s'est pendant longtemps opposé au domaine privé de l'État en ce que l'affectation à l'usage public impliquait, comme dans le droit romain, l'inappropriabilité. Il existait donc des biens appropriables privativement par l'État et des biens publics, non appropriables, car affectés à l'usage du public. Signalons que c'est sous la Révolution française, avec la loi du 22 novembre et 1^{er} décembre 1790, que semble s'établir avec netteté cette division entre les biens appartenant au domaine de l'État et ceux relevant du domaine public, inappropriables³¹. Jacques Liagre (2010)³² souligne que cette division résulte d'âpres débats opposant les physiocrates partisans d'une propriété privée étendue et d'une aliénation massive des biens nationaux aux défenseurs des biens publics. Il est essentiel de noter qu'à ce moment précis la question est posée de savoir s'il serait possible pour l'État d'être propriétaire des choses publiques. La conception qui l'emportera est que l'idée même d'un État propriétaire est impensable, car, selon Liagre, il serait incompatible avec les fonctions d'utilité publique et d'affectation à l'usage de tous. Les juristes de cette époque, comme ceux de l'époque romaine, estimeront donc que ces biens doivent être à la fois *inappropriables et tenus hors du commerce*³³.

Rejoignons maintenant le milieu du XIX^e siècle pour évoquer la thèse dite « antipropriétaire », celle mettant en avant l'idée que l'État ne dispose sur le domaine public que d'un simple « droit de garde ». Cette thèse, dont les juristes attribuent souvent la paternité à Jean-Baptiste-Victor Proudhon (1843)³⁴, repose sur l'idée selon laquelle le domaine public appartient au public. C'est alors à l'État que revient le droit d'administrer ce domaine en faveur du public et pour son compte. Proudhon distingue donc parfaitement le public de l'État, mais leur relation prend, selon Xifaras, la forme d'une tutelle au sens politique du terme. Le « public » chez Proudhon, indique Xifaras, est défini comme « un être moral et collectif », expression qui désigne tous ceux qui ont la liberté de jouir du domaine affecté à leur usage, concrètement, « tout le monde » ou encore « personne », c'est-à-dire « n'importe qui », « y compris les étrangers »³⁵. Le public est donc indéfini en même temps qu'il est passif et inorganisé, il est « incapable d'exercer lui-même les actes que requiert la conservation de son domaine, et c'est bien pourquoi l'administration de ce dernier est confiée à l'Etat, qui exerce ses droits au nom du public »³⁶.

Avec Maurice Hauriou (1893), une thèse dite « propriétaire » va se développer, opérant un renversement complet de la position défendue par Proudhon dans « son » droit de garde³⁷. Le projet se fonde sur une théorie de l'État conçue sur le principe de la personnalité juridique auquel, par ce biais, il est désormais possible d'attacher une propriété sur les biens du domaine public. De cette façon, le projet vise à créer une propriété dite « publique » sur les

biens publics, propriété bâtie sur le même modèle que la propriété privée, avec cependant un régime spécial qui lui est applicable empêchant en particulier l'aliénation (dès lors que les biens restent dans le domaine public). Ainsi, par le truchement de la personnalité juridique, l'idée de biens appartenant au public perd son sens. En effet, le public n'est pas un sujet de droit, il n'a donc pas la personnalité juridique et le représentant du public dans le monde du droit, c'est l'État. Tout « naturellement » donc, cela va se traduire par l'idée selon laquelle ce qui appartient au public est la propriété de l'État. Ainsi, souligne Xifaras, un coup de force « *discret mais ferme* » s'opère, car « *non seulement l'État s'approprie les biens du public, mais il prend littéralement sa place* »³⁸. Ainsi, l'appropriation des biens publics par le pouvoir administratif s'est accomplie ; la majorité des juristes s'accordant d'ailleurs à reconnaître que le régime actuel de la propriété publique résulte bien de la transposition de la propriété privée au droit des biens publics.

En France, le régime juridique de la propriété publique est défini depuis 2006 par le Code général de la propriété des personnes publiques. Dans ce code, les biens publics sont clairement définis comme étant la propriété des personnes publiques (État, collectivités locales et établissements publics). Le « Guide pratique d'utilisation du Code général de la propriété des personnes publiques » indique qu'*un bien ne peut être public que s'il appartient à une personne publique*. Ainsi, précise le guide en prenant l'exemple de l'eau de mer, les choses qui sont à l'usage de tous ne peuvent être qualifiées de biens publics, mais de « choses communes ». Alors que, dans le droit romain, les choses publiques et les choses communes étaient la plupart du temps confondues, aujourd'hui elles se distinguent clairement par l'existence ou non d'une propriété de l'État et l'emploi du terme « l'usage de tous » a considérablement évolué, ce critère ne semble désormais plus associé à la qualification juridique des biens publics³⁹.

Cette évolution s'est accompagnée d'une volonté toujours plus grande de circonscrire la portée de l'inaliénabilité et de l'imprescriptibilité des biens publics dans la perspective de leur valorisation économique.

Tel est en effet le fondement politique du Code général de la propriété des personnes publiques. Ainsi donc, là où le droit romain qualifiait de biens publics les biens *qu'il souhaitait extraire du monde du commerce*, le droit moderne s'est progressivement engagé dans la voie de leur commercialisation, cela en donnant toujours plus de pouvoir à l'administration après avoir dépossédé le public de ses biens. Bien sûr, l'administration n'est pas toute-puissante, ni souveraine, la propriété publique n'est pas absolue, elle reste limitée par le régime du domaine public. Il n'empêche que la disparition du principe d'inappropriabilité des biens publics et leur appropriation par les pouvoirs publics ne relèvent pas uniquement d'un travail d'écriture juridique sans conséquence politique et constituent bel et bien un enjeu de reconquête démocratique.

Une reconquête démocratique est-elle possible ? L'exemple du projet de loi italien sur les biens communs

Le projet de loi italien pour la création d'un statut juridique pour les biens communs constitue sans aucun doute la tentative la plus avancée à ce jour de reconquête des biens publics en Europe. Comme aime à le souligner Alberto Lucarelli, avec ce projet de loi il s'agit de redonner leur « dignité » aux biens publics, ou mieux encore leur fonction sociale.

Ce projet de loi s'inscrit dans le droit fil du vaste mouvement social italien qui se développe en réaction à l'offensive du gouvernement de Silvio Berlusconi pour la privatisation forcée des services publics locaux, en particulier la gestion de l'eau potable. En quelques années, un véritable mouvement pour la reconnaissance juridique des biens communs se constitue, se caractérisant par une alliance inédite entre juristes et acteurs des mouvements sociaux. Remarquons que ce mouvement social a d'abord émergé sous le nom de « eau bien public » pour, par la suite, devenir « eau bien commun »⁴⁰. Ce mouvement, qui culminera en 2011 avec un référendum d'initiative populaire de grande ampleur, se caractérise par une forte implication de plusieurs juristes s'inscrivant dans le sillage de la génération de juristes italiens anti-formalistes, étroitement liée aux sciences sociales, qui voit le jour au lendemain de la Seconde Guerre mondiale⁴¹. La plupart de ces juristes formeront la fameuse commission Rodotà, dont le travail aboutira à une proposition de loi pour la création d'un statut juridique des biens communs. Sans revenir sur les détails des choses, mentionnons le fait que cette commission, qui s'est formée à la demande du gouvernement de Mario Monti, n'avait initialement pas pour mission de travailler sur un tel projet de loi. Il s'agissait de réformer la législation relative à la propriété publique, propriété publique qui, en Italie, ne relève pas d'un code spécial mais est directement inscrite dans le Code civil. Ce point est important à préciser, car il marque de manière on ne peut plus claire la forte prégnance là aussi de la conception propriétaire des biens publics.

Les membres de la commission rassemblée par Stefano Rodotà⁴² se sont donc saisis de l'occasion pour, dans le cadre d'une proposition de réforme des articles du Code civil relatifs à la propriété publique, introduire la catégorie juridique de « biens communs ». Pour les rédacteurs de la loi, il s'agit de créer *une catégorie juridique de biens d'appartenance collective placés en dehors du marché, du profit et de la concurrence*⁴³. Cette catégorie juridique entend rompre avec la conception propriétaire des biens publics au profit d'une conception de la propriété publique comme fonction sociale⁴⁴ devant garantir à tous les citoyens la satisfaction des droits fondamentaux, tout en préservant le bénéfice de ces biens pour les générations futures. Il s'agit par ailleurs de lier la fonction sociale des biens à des exigences participatives venant de la base, la participation (dans la gouvernance) des citoyens, au niveau de la gestion comme au niveau des propositions et du contrôle⁴⁵.

Selon A. Lucarelli, le projet vise à défaire le rapport propriétaire entre l'administration et les biens publics, pour redonner à ces biens leur fonction authentique, en tant que biens qui appartiennent à la communauté des citoyens et ouverts à l'usage de tous.

Ainsi, l'objectif est de donner « *moins de pouvoir au titulaire et plus de droits à la communauté, mais cela ne signifie pas pour autant de nier le rôle du droit public mais plutôt de définir un modèle dans lequel le concept d'État ne soit pas hypertrophié et réduit à une machine autonome dissociée du contexte social. Cela impose une relecture d'ensemble des biens publics ainsi que des modèles de démocratie qui les sous-tendent* »⁴⁶.

Le projet de loi n'a pas abouti. Néanmoins, en dépit du fait que la catégorie juridique de biens communs n'existe pas dans le droit formel, elle émerge par d'autres voies, comme celle de son utilisation par des cours de justice italiennes ou encore celle de son adoption dans certaines collectivités territoriales, donnant ainsi naissance à des expériences concrètes. Plusieurs municipalités ont inscrit le statut de biens communs dans des chartes et des règlements municipaux. La ville de Naples, par exemple, a modifié son statut municipal pour

introduire la notion juridique de bien commun et a organisé la transformation de la société par actions de gestion de l'eau en « entreprise spéciale publique » (*azienda speciale*), sous le nom ABC NAPOLI (Acqua Bene Comune, ABC Naples) selon les principes prévus par la Commission Rodotà.

Au-delà du contexte propre à ce pays, la question posée par l'expérience italienne est celle de savoir si, à quelles conditions et comment, *une autre conception de la propriété publique est possible*. Au vu des développements précédents, cette question ne peut relever du seul domaine juridique, elle pose des questions éminemment politiques, comme celle de la transformation de l'État, et plus encore des institutions démocratiques au fondement de nos sociétés. À l'heure où le projet européen vacille, les espoirs se tournent irrésistiblement vers le mouvement social autour des communs.

¹ Pour une analyse des caractéristiques de l'économie numérique, voir par exemple : Varian H. R., Shapiro C., *Économie de l'information : Guide stratégique de l'économie des réseaux* (1988), Bruxelles, De Boeck, 1999. Voir aussi Coutinet Nathalie, « Les technologies numériques et leur impact sur l'économie » (2013), *Cahiers français*, n° 372, pp. 20-26, La Documentation française.

² Voir Askenazy Philippe, *Tous rentiers ! Pour une autre répartition des richesses*, Paris, Odile Jacob, 2016.

³ Ce raisonnement peut s'appliquer aussi pour certains types de produits délivrés par ces entreprises aujourd'hui sans aucun contrôle. Une comparaison avec ce qui se passe dans d'autres secteurs montre que l'exemption dont ces entreprises bénéficient est exorbitante et nous met en situation de danger. Dans les industries traditionnelles, il n'est pas rare que les grandes entreprises fassent des choix technologiques non maîtrisés socialement. Ainsi, certains constructeurs automobiles choisissent de fausser les tests de pollution plutôt que de proposer des voitures *propres* un peu plus chères ; de manière analogue, l'industrie agroalimentaire propose souvent des produits de qualité douteuse surchargés de sel, de sucre, de colorants ou d'additifs chimiques. Dans tous ces cas, lorsque les abus sont constatés, *des pénalités et des interdictions sont prononcées*. Certes, souvent avec retard, et souvent de manière non suffisamment dissuasive. Mais, au moins, le principe d'une réglementation et d'une vigilance sur les produits est posé comme un point non discutable. Nos nouvelles multinationales peuvent-elles prétendre échapper à ce principe ? Nous verrons plus bas, avec le cas Uber, jusqu'où ces firmes, si on ne les arrête, vont et sont prêtes à aller !

⁴ On trouvera dans A. Supiot, « Les nouveaux visages de la subordination », *Droit Social*, n° 2, 2000, une analyse approfondie de ces transformations de la relation de subordination conduite du point de vue du droit et du contrat de travail. Sur ce thème, voir aussi son ouvrage *Servir l'intérêt général*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Les voies du droit », 2000.

⁵ Le Texier Thibault, *Le Maniement des hommes. Essai sur la rationalité managériale*, Paris, La Découverte, 2016, p. 257.

⁶ Cette figure va aussi s'incarner à la faveur du mouvement d'externalisation des grandes entreprises, qui transforment un certain nombre de leurs postes en relation de sous-traitance avec anciens salariés devenus auto-entrepreneurs.

⁷ Cité dans Le Texier Thibault, *op. cit.*, p. 228.

⁸ Chiffres extraits du Rapport 2015 de l'ACOSS (Agence centrale des organismes de Sécurité sociale) sur son site.

⁹ En 2015, les revenus annuels des auto-entrepreneurs s'établissent, selon les groupes professionnels, entre 3 700 et 6 300 €, mais plus d'un tiers ont des revenus nuls. Leur revenu annuel moyen, hors revenus nuls, est de 5 100 € (données RSI).

¹⁰ Herbert Simon, père du management moderne, sera un des fondateurs de la cybernétique et de l'intelligence artificielle.

¹¹ À s'en tenir au seul domaine du transport, Uber propose en fait une vaste gamme de produits ou services. L'une des déclinaisons (UberPop), à laquelle Uber a dû renoncer suite à des décisions de justice et à son interdiction, consistait à permettre à des particuliers de proposer des trajets dans leur propre véhicule, en promettant un tarif préférentiel basé sur un prix à la minute. Dans ce cas, le détournement du principe « collaboratif » (le pair à pair) est patent et grossier.

Dans ce paragraphe nous nous concentrons sur le modèle de base qui correspond aussi à l'activité largement principale d'Uber. C'est elle qui doit retenir l'attention : c'est là que réside le « nouveau modèle » dont Uber est à l'origine et qui se répand aujourd'hui.

¹² Il existe ainsi une « charte Uber » imposée aux chauffeurs qui fixe une série impressionnante de règles auxquelles les chauffeurs doivent se soumettre. C'est par ce biais que s'affirme la relation de subordination type du contrat salarial, alors que les chauffeurs Uber sont supposés appartenir au monde des auto-entrepreneurs ou des travailleurs « indépendants ».

13 Emmanuel Macron, dans la loi dite « La loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques », a introduit de nombreuses dispositions rendant possible la multiplication de ces offres en cassant ou en abaissant les réglementations qui prévalent. C'est en ce sens qu'il entendait « libérer » l'économie. Confronté à la question de pratiques dangereuses telle celle de la teinture que pourraient offrir des « coiffeurs » auto-entrepreneurs proposant leurs services sur le Net, la réponse du ministre se fit en deux temps. Des sites de notation en ligne (tels que TripAdvisor) seraient mobilisés pour contribuer à classer les offres et ainsi « chasser » les offres défectueuses. Puis, lorsqu'on objecta que rien n'était plus simple que de multiplier les « faux clics de complaisance » (certaines entreprises du Net vendent ce service pour rendre visibles et attractives des offres plus que problématiques...), la position de repli fut : certaines pratiques au sein des métiers déréglementés ne devront être autorisées qu'aux personnes disposant de compétences certifiées (sous-entendu : les coiffeurs à domicile auto-entrepreneurs non diplômés présents sur le Net ne seraient pas autorisés à pratiquer des teintures de cheveux). Certes ! Qui alors sera en charge des vérifications ? Et en cas d'empoisonnement, à qui imputer les responsabilités, et par qui les faire couvrir ?

14 Uber est ainsi une société de droit néerlandais localisée dans un paradis fiscal (les îles Caïmans).

15 Terrasse Pascal (2016), rapport sur le développement de l'économie collaborative, <http://www.gouvernement.fr/sites/default/files/contenu/piece-jointe/2016/02/08.02.2016_synthese_du_rapport_sur_leconomie_collaborative.pdf>.

16 Même si, ce point est essentiel, certaines prestations, telles les allocations familiales ou la couverture universelle maladie, ne sont pas dépendantes du statut de salarié. Cette singularité dans le droit social français ouvre la voie à de possibles extensions vers ce que nous désignerons dans le [chapitre 3](#) comme de nouveaux « droits communs du travail » dont bénéficieraient salariés comme non-salariés.

17 Unédic pour Union nationale pour l'emploi dans l'industrie et le commerce.

18 Levratto Nadine et Serverin Évelyne « L'auto-entrepreneur, instrument de compétitivité ou adoucissant de la rigueur ? Bilan de trois années de fonctionnement du régime », *Revue de la régulation*, 12, 2^e semestre, automne 2012.

19 Bourieau Philippe, Paraire Xavier, Sanzeri Olivier, « Les mouvements de main-d'œuvre en 2013. Forte augmentation des entrées en CDD dans le tertiaire », *Dares Analyses*, n° 094, décembre 2014, <<http://dares.travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/2014-094.pdf>>.

20 Le Code du travail précise les secteurs dans lesquels le CDD d'usage peut être utilisé : « *Les secteurs d'activité dans lesquels des contrats à durée déterminée peuvent être conclus pour les emplois pour lesquels il est d'usage constant de ne pas recourir au CDI en raison de la nature de l'activité exercée et du caractère temporaire des emplois* ». Ce statut dérogatoire au CDD ordinaire permet à l'employeur de certains secteurs, comme l'hôtellerie-restauration ou le déménagement, de conclure plusieurs CDD successifs, sur un même poste avec le même salarié, sans délai de carence, sans limitation et sans prime de précarité.

21 La durée maximale d'indemnisation peut être rallongée depuis la dernière convention 2014, du fait des droits rechargeables.

22 Issehnane Sabina et Vives Claire, « Assurer le chômage : de la protection contre un risque social à l'incitation individuelle au retour à l'emploi », document de travail, 2016.

23 Ce paragraphe et tous ceux qui suivent sont basés sur l'intervention de Fabienne Orsi au colloque de Cerisy « Vers une république des biens communs ? », 8-15 septembre 2016, communication disponible à l'adresse : <<http://coopdescommuns.org/fr/propriete-publique-et-biens-publics-a-laune-des-communs-une-reconquete-est-elle-possible/>>.

24 Pour une discussion sur les biens communs, voir notamment Parance Béatrice, De Saint Victor Jacques (dir.), *Repenser les biens communs*, Paris, CNRS Éditions, 2014 ; Coriat Benjamin (dir.), *Le Retour des communs. La crise de l'idéologie propriétaire*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2015 ; voir aussi les dossiers dans *Revue de la régulation*, n° 14, 2^e semestre 2013, <<https://regulation.revues.org/10287>> et dans *Les Possibles*, n° 5, hiver 2015, <https://france.attac.org/nos-publications/les-possibles/numero-5-hiver-2015>. Ainsi que Cornu Marie, Orsi Fabienne, Rochfeld Judith, *Dictionnaire critique des Communs*, Paris, PUF, 2017 (à paraître).

25 Par « biens non rivaux » et « non excluables » il faut entendre des biens dont la consommation par un agent ne prive pas les autres agents du bénéfice ou de l'accès à ce bien (idée de non-rivalité) et des biens dont on ne peut priver l'accès au plus grand nombre (ainsi de l'air que l'on respire, qui se présente par excellence comme un bien non excluable). La théorie économique définit ainsi « techniquement », pourrait-on dire, les biens publics par ces caractéristiques.

26 Thomas Yan, « La valeur des choses. Le droit romain hors la religion », *Annales, Histoire, Sciences Sociales*, 2002, n° 6, p. 1431-1462.

27 *Ibid.*, p. 1435.

28 *Ibid.*, p. 1437.

29 Xifaras Mikhail, « Le code hors du code. Le cas de la "transposition" de la propriété au droit administratif », *Droits*, 2006, 42, p. 50-74.

30 En France ainsi que dans d'autres pays européens notamment.

³¹ Pour l'Ancien Régime, voir la distinction entre le domaine de la Couronne et le domaine royal ainsi que l'Edit de Moulins de février 1566 qui institue le principe d'inaliénabilité des biens de la Couronne

³² Liagre Jacques, « De l'inaliénabilité à l'aliénabilité sous condition des forêts domaniales : contribution à une réflexion sur l'évolution du statut juridique du domaine forestier de l'état », *Revue forestière française*, 2010, vol. 62, n° 2, p. 183-195.

³³ *Ibid.*, p. 6.

³⁴ Voir Xifaras Mikhaïl, *op. cit.*

³⁵ *Ibid.*, p. 54.

³⁶ *Ibid.*, p. 54.

³⁷ En réalité, Maurice Hauriou a produit diverses versions de sa théorie, parfois contradictoires. Pour plus de précision, voir Xifaras Mikhaïl, *op. cit.* Et pour une histoire juridique de la notion de propriété publique, voir Yolka Philippe, *La Propriété publique : éléments pour une théorie*, Paris, LGDJ, 1997.

³⁸ Xifaras Mikhaïl, *op. cit.*, p. 61.

³⁹ Cette évolution n'est pas spécifique à la France. Elle est présente dans la plupart des pays européens.

⁴⁰ Pour un historique et une analyse du mouvement, voir par exemple : le dossier spécial de la revue *Tracés*, hors-série 2016 « Biens communs, beni comuni ». Voir dans Cornu Marie, Orsi Fabienne, Rochfeld Judith (dir.), *Dictionnaire critique des communs*, *op. cit.*, les articles de Lucarelli Alberto, Festa Daniela, Mone Daniela. Voir aussi l'entretien de Ugo Mattei sur le site [raison-publique.fr](http://www.raison-publique.fr/article683.html) qui retrace l'historique de « la lutte pour les « biens communs » en Italie. Bilan et perspectives : <http://www.raison-publique.fr/article683.html>.

⁴¹ Pour une vue d'ensemble de ce mouvement, voir Vincenzo Ferrari, « La culture sociale chez les juristes italiens contemporains », *Droit et sociétés*, 2010, p. 337-361.

⁴² Dont les travaux les plus récents portent sur les droits fondamentaux et la question de citoyenneté. Il est aussi l'un des protagonistes les plus influents du mouvement des juristes de culture sociale.

⁴³ Les biens communs sont définis précisément dans le projet de loi Rodotà comme : « *Les choses qui expriment des utilités fonctionnelles à l'exercice des droits fondamentaux ainsi qu'au libre développement de la personne* ». À propos de ces biens, le projet de loi stipule : « *Les biens communs doivent être protégés et sauvegardés par le système juridique en vue du bénéfice des générations futures. Des personnes morales de droit public ainsi que des personnes privées peuvent être titulaires de biens communs. Dans tous les cas, leur usage collectif doit être garanti dans les limites et selon les modalités fixées par la loi. Quand les titulaires sont des personnes morales de droit public, les biens sont gérés par des entités publiques et sont situés hors du commerce ; la concession est admise dans les seuls cas prévus par la loi et pour une durée limitée, sans possibilité de prorogation : les fleuves, les torrents et leur sources ; les lacs et les autres milieux aquatiques ; l'air, les parcs selon la définition de la loi, les forêts et les bois, les zones de montagne de haute altitude, les glaciers et les neiges éternelles ; les littoraux et les étendues littorales déclarées réserves naturelles ; la faune et la flore protégées ; les zones archéologiques, culturelles, environnementales et les autres paysages protégés sont des biens communs parmi d'autres. La réglementation des biens communs doit être coordonnée avec celle des usages civiques. Toute personne a accès à la protection judiciaire des droits liés à la préservation et à la jouissance des biens communs* » (art.1.3.c).

⁴⁴ Inspiré par Duguit Léon, *Les Transformations générales du droit privé depuis le Code Napoléon*, Paris, Librairie Félix Alcan, 1912, et sur la base de l'article XX de la Constitution italienne.

⁴⁵ Lucarelli Alberto, *Beni comuni. Dalla teoria all'azione politica*, Dissensi, 2012 ; *Beni Comuni, contributo per una teoria giuridica*, Costituzionalismo, 2014.

⁴⁶ Lucarelli Alberto, *Beni comuni, contributo per una teoria giuridica*, *op. cit.*

DEUXIÈME PARTIE

Construire de nouvelles solidarités

Confrontés aux défis que nous venons de recenser, nous avons choisi de nous concentrer dans cette seconde partie de l'ouvrage, consacrée aux voies alternatives où s'engager, sur deux séries, et deux séries seulement de questions : celles relatives à l'avenir du travail et celles posées par la relance de la politique industrielle, mise notamment au service d'un grand programme pour assurer la transition énergétique et écologique.

Nous ne prétendons aucunement que ces deux questions constituent le tout des réponses possibles et souhaitables. Si elles sont privilégiées, c'est bien sûr parce qu'elles nous paraissent essentielles, mais aussi parce qu'il y a entre elles une série de liens intimes. Bâtir la transition écologique ne se fera pas avec n'importe quel « travail ». L'engagement dans la transition écologique suppose, comme une de ses composantes essentielles, un entrepreneuriat particulier, dédié, convaincu qu'il convient désormais, résolument, de s'engager dans des voies neuves.

Le [chapitre 3](#) est consacré à l'avenir du travail. Après avoir débattu de la question des minima sociaux et de leur relation avec l'idée d'un revenu universel, nous réaffirmons l'importance de rouvrir la question de la durée du travail. Mais nous sommes convaincus qu'il faut en outre donner une place plus importante aux pratiques qui construisent les communs et les formes coopératives au sein de l'économie sociale. Il est en effet frappant de constater, comme l'illustre ce chapitre, que nombre des initiatives conduites autour du « nouveau coopérativisme » qui se fait jour dans le pays s'inscrivent dans le projet d'aller vers ce monde, plus solidaire et respectueux de l'environnement. Plus généralement et comme la section conclusive de ce chapitre le suggère, la mise en place de ce que nous désignons comme des « nouveaux droits communs du travail » nous apparaît à même tout à la fois de fortifier et mieux garantir un système de protection sociale qui en a fort besoin et de fournir des ressources précieuses aux acteurs désireux de s'engager dans des voies nouvelles.

Dans le [chapitre 4](#), consacré à la nécessité de la relance de l'investissement public, notamment sous la forme de l'engagement dans la transition écologique, nous présentons une configuration nouvelle de la politique industrielle, largement renouvelée, qui donne toute sa place à l'initiative et au débat citoyen, aux confrontations et coopérations entre acteurs, qui apparaissent comme autant de conditions à même de permettre l'ancrage territorial des politiques dont il faut favoriser la venue.

C'est ainsi que là encore la recherche des nouvelles complémentarités à établir entre travail et écologie est au cœur de cette seconde partie.

CHAPITRE 3

L'avenir du travail

Disons-le clairement : la société salariale a encore un long avenir devant elle. Et la « fin du travail » annoncée ici ou là avec plus moins de force n'est pas pour demain. Il demeure cependant que, sous le poids conjugué d'une désindustrialisation et d'une crise qui ne cesse de s'approfondir, associées à des politiques de l'emploi qui ont systématiquement favorisé la précarité, le salariat, dans sa forme fordienne canonique, se fragmente, se brise en mille éclats. Les emplois à temps plein en CDI représentent toujours les quatre cinquièmes des emplois, mais le travail précaire, l'intérim, le CDD, les travailleurs indépendants et auto-entrepreneurs augmentent pour deux raisons : les emplois précaires sont renouvelés fréquemment et remplacés par des emplois encore précaires, et les emplois stables, lorsqu'ils doivent être renouvelés, sont remplacés par des emplois précaires. Ce dualisme entre les emplois pérennes en déclin et les nouvelles formes d'emplois précaires en forte augmentation fragilise la norme de l'emploi salarié à durée indéterminée à temps plein pour tous. Dès lors, une série de questions nouvelles se posent. C'est à l'examen des alternatives aux politiques aujourd'hui suivies qu'est consacré ce chapitre.

Pour autant, en aucun cas ce chapitre ne prétend donner les recettes d'un retour au plein emploi. Celui-ci ne peut résulter que de l'association de politiques du travail et de l'emploi et de politiques industrielles permettant de revitaliser les territoires et de reconstituer des pôles industriels puissants, le tout dans des contextes où la politique économique aura su s'extirper des contraintes mortifères de l'austérité dans lesquelles nous sommes englués maintenant depuis de nombreuses années.

Il s'agit plus modestement et précisément dans ce chapitre d'indiquer des pistes susceptibles à la fois de contribuer à revitaliser la création d'emploi (ainsi de la section 3 sur la RTT en particulier)¹, mais aussi d'assurer une meilleure qualité des relations de travail à travers des pratiques entrepreneuriales innovantes (sections 4 et 5) et un renouvellement et une extension de la protection sociale sous la forme de droits sociaux nouveaux (section 6).

1. LA FIN DU TRAVAIL N'EST PAS POUR DEMAIN

Les prophètes de « la fin du travail » sont de retour. Ils surfent aujourd'hui comme hier sur l'idée que l'informatisation et la robotisation des économies finiront par rendre le travail humain inutile.

En 2013, deux chercheurs de l'Université d'Oxford² ont prédit qu'aux États-Unis, à l'horizon de 20 ans, 47 % des emplois seraient très probablement automatisés. Comme nous l'avons dit dans le [chapitre 1](#), la méthode utilisée est discutable. D'ailleurs, une étude de

l'OCDE (2016)³, qui considère que chaque emploi comporte un ensemble de tâches diversement concernées par l'automatisation, parvient à d'autres résultats : en moyenne, dans les 21 pays de l'OCDE étudiés, 9 % des emplois seraient automatisables. Mais l'OCDE ne conclut pas pour autant que 9 % des emplois seront supprimés. D'une part, les changements de techniques de production dépendent de décisions économiques (automatiser peut s'avérer plus coûteux que de recourir à des travailleurs à bas salaire) et politiques (on peut préférer avoir affaire à des humains plutôt qu'à des machines dans certaines situations). Enfin, l'automatisation demande de nouvelles compétences et peut s'avérer créatrice d'emplois.

À ces arguments on peut aussi ajouter l'observation que dans nombre de cas les thèses annonçant la fin du travail jouent en fait sur une ambiguïté. En ne distinguant pas le travail des formes sous lesquelles il s'exerce, travail et salariat sont confondus. L'argument est alors que la forme classique du salariat qui a prévalu pendant la période historique du fordisme – le travail salarié sous forme de CDI et souvent chez un unique employeur pendant toute la durée de la période d'activité – étant en régression plus ou moins marquée, on en conclut que la fin du travail est arrivée. Ce qui évidemment est bien plus qu'un excès de langage. Il s'agit là d'une confusion sur des concepts qui pourtant désignent des réalités parfaitement distinctes.

Si cette thèse de la « fin de travail » doit être combattue car elle n'a pas de fondement empirique et qu'elle s'appuie sur le plan de la théorie sur des conjectures pour le moins hasardeuses, il reste, et c'est une tout autre question, que le monde du salariat, comme plus généralement celui du travail, connaît des mutations majeures sur lesquelles il faut s'arrêter, car elles appellent des analyses renouvelées.

Le point essentiel est le fait que, dans les dernières décennies, les « zones grises » de l'emploi et du travail⁴ n'ont cessé de s'étendre. Au-delà du salariat pleinement constitué (emploi à plein temps, en CDI) et du « travail indépendant » assumé et voulu comme tel (comme c'est le cas pour l'exercice de certaines professions libérales : médecins ou infirmières, avocats, artisans), qui constituent les deux limites extrêmes de l'emploi aujourd'hui, on assiste à la multiplication de situations d'entre-deux : travail intermittent et précaire entrecoupé de périodes plus ou moins longues de chômage, auto-entrepreneurs avec de multiples employeurs, travail indépendant contraint – par exemple, pour nombre de chauffeurs de poids lourds contraints par leur entreprise d'adopter ce statut sous peine de licenciement, pour ne rien dire des chauffeurs Uber ou des larges populations aujourd'hui ubérisées) – travailleurs indépendants et auto-entrepreneurs capables ou non d'assurer leur propre protection sociale à travers des assurances privées ou le régime social des indépendants. C'est donc une population toujours plus nombreuse de travailleurs opérant sous les statuts les plus divers qui se trouvent désormais dans une « zone grise ». Cet ensemble disparate comprend déjà quelque 10 % des actifs⁵. Et tout laisse à penser que ce pourcentage ira croissant. Ainsi, des études récentes conduites à France Stratégie indiquent-elles que, parmi les actifs nés avant 1950, moins du quart ont fait l'expérience du chômage au cours de leur vie professionnelle, alors que pour les générations nées à partir des années 1960, bien que plus jeunes au moment de l'enquête, près d'une personne sur deux a déjà connu des épisodes de chômage. Si l'on ajoute à cela que cette forte accélération de l'occurrence du passage au chômage s'accompagne d'une tendance lourde à stagner dans le chômage pendant des périodes de plus en plus longues et que la perspective de retrouver un emploi ne concerne que des emplois précaires et en CDD pour plus de 80 % d'entre eux, on comprend que cette

« zone grise » soit bien plus que cela. Elle doit désormais faire l'objet de politiques plus actives et surtout bien plus appropriées aux difficultés rencontrées par les travailleurs qui résident dans cette zone ou sont amenés à y basculer.

2. UN REVENU DE BASE INCONDITIONNEL EST-IL SOUHAITABLE ?

Dans le contexte que nous venons de préciser, la proposition d'instaurer un revenu de base inconditionnel et universel a refait surface et, il faut bien le constater, dispose désormais de nombreux avocats. Doit-on pour autant considérer qu'il s'agit là d'une option dont il faut favoriser la venue ? C'est ce que nous proposons de discuter ici.

L'idée d'un revenu inconditionnel est ancienne, souvent imputée à l'américain Thomas Paine, défenseur, dès le XVIII^e siècle, d'une forme de rente universelle. L'aggravation de la crise sociale, d'un côté, et la difficulté pour les dispositifs d'assurance sociale à colmater cette crise, et surtout à réinsérer les chômeurs et tous les exclus, de l'autre, ont donné une certaine visibilité à cette proposition de revenu ou d'allocation d'existence, dite aussi revenu de base inconditionnel ou encore revenu social garanti. Ses promoteurs se retrouvent sur les deux bords de l'échiquier idéologique et politique. Ils mettent souvent en avant des expériences qui peuvent difficilement être érigées en modèles généralisables. En Alaska, un fonds souverain verse un dividende pétrolier annuel à chaque résident du pays. Celui-ci se montait à 2 072 \$ (1 552 €) en 2015, une somme inhabituellement élevée, mais insuffisante pour constituer un revenu d'existence – le revenu garanti par les minima sociaux en France est bien plus élevé. Les autres exemples cités ressemblent à des minima sociaux réservés aux chômeurs ou aux ménages pauvres. C'est le cas du « Mincome » expérimenté dans les années 1970 dans deux villes du Canada, ou des projets d'expérimentation en Finlande, dans des villes des Pays-Bas, ou des collectivités territoriales françaises (Nouvelle Aquitaine, Plaine Commune)⁶.

Malgré des différences importantes en ce qui concerne les modalités d'application, on retrouve plusieurs thèmes récurrents dans les diverses propositions évoquées en France ou dans d'autres pays. Ils concernent essentiellement la place du travail dans la société et son évolution, le financement de ce type de revenu et l'opposition entre libération et libéralisation du travail.

La place du travail dans la société et son évolution

Dans la situation où le chômage est très élevé et où le nombre d'emplois semble se réduire ou bien ne pas augmenter suffisamment pour absorber toute la population active, la plupart des théoriciens du revenu inconditionnel émettent plusieurs hypothèses : soit celle selon laquelle le travail serait fini, soit celle qui considère que l'objectif de plein emploi serait désormais définitivement inatteignable, ou enfin celle selon laquelle c'est le salariat protégé par des droits qui devrait disparaître sous les coups de la révolution numérique, de l'ubérisation et de l'auto-entrepreneuriat⁷.

Cependant, rien ne permet à l'heure actuelle d'étayer cette thèse de manière indiscutable. D'une part, si la quantité de travail nécessaire pour produire chaque unité de marchandise tend à se réduire, au niveau global le nombre d'emplois ne diminue pas, ni en France, ni dans

les pays voisins, encore moins au niveau mondial. À l'intérieur de la population active, la part du travail salarié reste aux alentours de 90 %, même si la proportion de l'emploi non salarié est passée en France de 9 à 10,3 % de l'emploi total entre 2000 et 2014⁸, et c'est à l'intérieur du travail indépendant que les formes nouvelles d'ubérisation et d'auto-entrepreneuriat prennent de l'ampleur. Très souvent, les partisans du revenu inconditionnel argumentent que le travail dépasse l'emploi, mais c'est une fausse opposition entre les deux notions, parce que l'emploi n'est autre que la forme juridique et institutionnelle (salariée ou non) dans laquelle s'effectue le travail. La forme juridique de l'emploi peut changer, mais le travail comme activité humaine n'est pas près de disparaître.

D'autre part, il est assez paradoxal d'invoquer la disparition prochaine du travail à cause de la robotisation et du numérique, alors que les gains de productivité du travail ont en moyenne considérablement diminué depuis plusieurs décennies, de même que les gains mesurés par la productivité globale des facteurs, censée évaluer le rôle du progrès technique et des institutions dans la croissance économique⁹.

En réalité, beaucoup de théoriciens du revenu inconditionnel pensent qu'abandonner l'objectif de plein emploi n'est en soi pas dommageable, puisque, selon eux, le travail ne serait pas – ou ne serait plus – un facteur d'intégration dans la société et de reconnaissance sociale pour les individus. Bien que le thème de la fin de la « valeur travail » soit démenti par beaucoup d'enquêtes sociologiques¹⁰, il reste présent dans les discours sur le revenu inconditionnel.

Derrière ces imprécisions, voire ces contradictions, il y a une incertitude sur la nature de la crise du capitalisme contemporain. Le travail et les emplois disparaissent-ils du fait de la révolution technique ? Nous pensons plutôt que le capitalisme est responsable du chômage parce que la circulation sans entraves des capitaux, la dérégulation du « marché » du travail et l'avidité des actionnaires ont permis que le travail et les droits des travailleurs servent de variable d'ajustement permanente pour maintenir le taux de profit.

Dans ce contexte, les théoriciens du capitalisme cognitif soutiennent que le revenu social garanti serait un revenu de type primaire – c'est-à-dire né de l'activité productive et non pas de la redistribution – parce que « *le travail cognitif est une activité qui, quasiment par essence, se développe tant en amont, c'est-à-dire en dehors de l'horaire officiel de travail, que durant l'horaire officiel de travail en traversant l'ensemble des temps sociaux et de vie* »¹¹. Nul ne niera l'importance du travail intellectuel et donc des connaissances emmagasinées par les travailleurs. Mais l'intégration de plus en plus grande des connaissances dans les processus productifs, qui, pour ces théoriciens, justifierait le revenu inconditionnel, n'infirme pas ce principe de l'économie politique : le concept de travail est élargi, mais reste au fondement de la production de valeur économique. Dès lors, la question de la nature du travail rencontre celle de l'origine des revenus monétaires ou de la valeur ajoutée dans l'économie, qui conditionne un financement éventuel du revenu de base.

Que serait le financement du revenu inconditionnel ?

La question du financement du revenu de base inconditionnel fut longtemps évitée par ses promoteurs. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas, et plusieurs thèses se concurrencent ou s'entrecroisent.

Pour les uns, cohérents avec leur idée que la fin du travail et/ou du salariat est pour demain, il faut substituer au travail salarié l'« activité » libre, génératrice de richesse collective, justifiant le versement d'un revenu inconditionnel par la société. Or, cette proposition, en apparence très généreuse, se heurte à une contradiction. Une activité productive d'utilité, de valeur d'usage, n'est pas automatiquement productive de valeur au sens économique, c'est-à-dire monétaire. Pour que cette transformation de l'une à l'autre s'effectue, il faut impérativement une validation sociale de l'activité, ce qui est incompatible avec la notion d'inconditionnalité. Et la validation venant de la société n'existe que sous deux formes : soit par le marché pour le travail produisant des marchandises, soit par décision politique pour le travail produisant des services non marchands. En d'autres termes, la société n'étant pas une simple somme d'individus, l'auto-validation d'une activité par l'individu la menant n'a strictement aucun sens. Il s'ensuit que, si la société décidait de créer un nouveau droit au revenu de base, il ne serait, par définition, en aucun cas un revenu de type primaire, car il impliquerait obligatoirement un nouveau transfert social.

Marc de Basquiat et Gaspard Koenig ont repris pour la France la proposition libérale d'impôt négatif de Friedman, qu'ils ont baptisée « Liber »¹². Dans ce projet de « revenu de liberté », chaque citoyen reçoit la différence entre le revenu de base, le Liber, et un impôt proportionnel sur le revenu, la libertaxe. Ces auteurs proposent de supprimer les minima sociaux, les bourses étudiantes et la prime pour l'activité, qui ne seraient plus nécessaires. Proches des minima sociaux actuellement servis (le RSA pour une personne seule est de 520 € par mois), les montants annoncés pour le Liber sont de 470 euros par mois pour les adultes, 270 euros pour les jeunes de 14 à 18 ans et de 200 euros pour les jeunes de moins de 14 ans. L'ensemble serait financé en adoptant un impôt proportionnel de 23 % se substituant à l'impôt progressif sur le revenu et à tout impôt sur le patrimoine, et ne coûterait pas plus cher que la protection sociale actuelle. Mais le problème que ce revenu est censé résoudre reste entier, celui de la grande pauvreté, puisque, après redistribution, les personnes du décile de la population la plus pauvre ne recevraient, selon les calculs des auteurs, que 958 euros par mois, soit moins que le seuil de pauvreté à 60 % du revenu médian (1 000 €) et à peine un peu plus que le seuil à 50 % du revenu médian (833 €), alors que ce dispositif bénéficiant aux pauvres comme aux plus riches mobiliserait au moins 350 milliards par an¹³. Surtout, ce système profiterait aux plus riches qui paieraient moins d'impôts en passant à une imposition proportionnelle et non plus progressive, et en percevant le montant du Liber en plus de leurs revenus.

Les propositions dites de gauche sont plus incertaines : la Fondation Jean Jaurès et le Mouvement français pour un revenu de base proposent de remplacer une partie des aides sociales actuelles par ce revenu. Par exemple, Jean-Éric Hyafil¹⁴, membre du MFRB, veut mettre en place un régime progressif de revenu de base du montant des actuels minima sociaux, et qui évoluerait vers un revenu universel plus important. Le revenu de base rendrait inutile le contrôle des allocataires de minima sociaux. Mais la question du financement de ce revenu de base, au vu des sommes à mobiliser demeure. Baptiste Mylondo, membre du collectif « Pour un revenu social », ajouterait le revenu inconditionnel à toute la protection sociale actuelle, moins le RSA et les allocations familiales. Dans ce dernier cas, sur une base de 1 000 euros par mois¹⁵, on arrive à doubler les sommes distribuées par la protection sociale : environ 1 350 milliards d'euros par an, qui correspondent à la totalité du revenu

disponible des ménages en France¹⁶. Comment justifier que tout le revenu disponible des ménages pourrait ainsi être socialisé ?

Paul Ariès avance une justification différente : « *Nous proposons [...] de reconnaître un droit à un revenu d'existence, véritable contrepartie de la reconnaissance du droit de chacun à l'existence*, puisque nous héritons tous de la civilisation¹⁷ ». Si on peut accepter sans restriction l'idée que la réduction des inégalités passe largement par l'accès à des biens « gratuits » parce que leur coût est socialisé, en revanche, aucun revenu monétaire ne provient d'un prélèvement sur le patrimoine, car tous les revenus monétaires sont engendrés par l'activité courante.

Très souvent, les partisans de gauche du revenu inconditionnel affirment que celui-ci favoriserait la sortie du productivisme et la décroissance de l'économie. Mais si on diminuait fortement le temps de travail (certains vont jusqu'à le diviser par deux), comment pourrait-on multiplier les revenus distribués ? Tout le monde ne peut avoir plus quand on produit moins. À moins que l'illusion de l'abondance permise par la technologie ne refasse surface...

Libération ou libéralisation du travail ?

L'engouement d'une fraction non négligeable des élites économiques et politiques libérales pour le revenu de base (vraiment minimum) est suspect. Ils préfèrent instaurer un revenu d'existence plutôt que d'augmenter les salaires ou embaucher, parce que ces propositions de revenus de base permettent aux employeurs de moins payer de salaires, reportant ainsi sur la collectivité la responsabilité d'avoir à verser un revenu décent. La libéralisation dudit marché du travail ferait un pas de plus et l'instauration d'un revenu minimum pourrait même, à terme, mener à la disparition du salaire minimum et des droits qui lui sont associés.

De leur côté, les partisans de gauche du revenu de base s'inscrivent dans une perspective de sortie « volontaire » de l'emploi qui ressemble fort au « partage » néolibéral du temps de travail : plus de travail pour les uns et illusion de la liberté pour les autres, sans parler de l'incitation à renvoyer les femmes au foyer.

S'il s'agit du versement d'un chèque pour solde de tout compte, chaque individu est laissé seul face au risque maladie, au risque vieillesse, etc., qui ne pourraient de toute façon pas être couverts par 1 000 euros par mois, ce qui ouvrirait la porte à un nouveau pan de marchandisation des droits sociaux.

Le risque le plus important du revenu de base est donc d'ordre institutionnel : c'est d'entériner la fracture entre ceux qui peuvent s'insérer dans toutes les sphères de la société et ceux qui seraient exclus de l'une d'entre elles, celle du travail validé collectivement, tandis que la libéralisation du travail et de ses conditions s'aggraverait. Dans la mesure où, dans beaucoup de pays, les droits sociaux ont été fondés historiquement sur le travail, en se débarrassant du travail, le capitalisme se débarrasserait du même coup des droits sociaux associés et, tant qu'à faire, « des droits civils et politiques »¹⁸. Au lieu d'un « revenu de liberté » ou d'une « libération » de l'obligation de travailler, n'y aurait-il pas le risque d'une libéralisation supplémentaire du travail, si la capacité de négociation des travailleurs n'était pas autant accrue que le prédisent les promoteurs du revenu de base et si l'autonomie que promettait André Gorz grâce à ce revenu n'était pas au rendez-vous¹⁹ ?

À ce stade, il faut s'arrêter sur la proposition de salaire à vie de Bernard Friot²⁰ qu'il présente comme différente de celle du revenu universel. Il s'agit d'un projet normatif

consistant à abolir les institutions capitalistes (notamment le marché du travail, la propriété lucrative et le crédit) et à les remplacer par des institutions dites salariales sur la base du modèle de la cotisation sociale. Comme Bernard Friot ne fixe pas de limite au champ de la production, toute valeur d'usage devient valeur : selon lui, le retraité, le parent d'élève, le chômeur produisent la valeur représentée par la prestation qu'ils reçoivent. Cette position fait surgir deux difficultés. D'abord, les prestations sociales formant le « salaire socialisé » sont des transferts sociaux, et non pas des revenus primaires, car le critère décisif qui distingue une activité libre (celle du retraité par exemple) productive de valeur d'usage d'une activité productive de valeur au sens économique est toujours celui de la validation sociale de cette activité qui, par définition, n'existe pas pour celle du retraité, puisqu'elle est libre de toute contrainte sociale. Ce n'est pas le versement d'un revenu qui valide une activité, c'est la décision politique antérieure de considérer celle-ci comme nécessaire, le versement du revenu en étant la conséquence postérieure. Par exemple, ce n'est pas le versement d'un salaire au professeur des écoles qui valide son travail, c'est la décision de la collectivité d'apprendre à lire et écrire aux enfants, suivie de l'embauche du professeur, qui constitue la validation sociale de ce travail. De la même façon, l'attribution d'une qualification lors du dix-huitième anniversaire du jeune ne signifie pas qu'il entre automatiquement dans la catégorie des producteurs de valeur économique²¹.

Ensuite, Bernard Friot propose d'étendre le modèle de la cotisation sociale à l'investissement, qui serait financé par une cotisation économique prélevée sur la production courante. Si l'on comprend bien la nécessité de supprimer l'usure et l'enrichissement de certains par la dette, cela ne justifie pas la suppression du crédit lui-même, qui pourrait être socialisé et obéir aux objectifs décidés par la société. Par ailleurs, le modèle politique de B. Friot court le risque d'une centralisation excessive.

L'étendue et la gravité de la crise du capitalisme obligent à remettre en cause les structures mêmes de celui-ci : l'organisation de la production, le travail, le temps de travail et la répartition des revenus dans son ensemble. Un programme autrement plus vaste que celui du revenu de base, car il concerne les rapports sociaux dans leur profondeur et car le recul de la pauvreté passe au moins autant par une extension de l'accès aux services collectifs non marchands que par l'octroi d'un revenu monétaire. Mais, dans l'urgence, à partir du moment où l'on a posé le principe selon lequel tout individu a droit à des moyens matériels et culturels pour vivre, il est indiscutable que des revenus de transfert suffisants doivent être versés par la collectivité à ceux qui sont réduits au chômage ou rejetés dans la pauvreté. À cet égard, les minima sociaux versés en France sont scandaleusement insuffisants et complexes²², et l'absence de réforme fiscale fait perdurer cette situation. On pourrait pourtant très bien imaginer rapidement une simplification et une amélioration de la protection sociale fondées sur une allocation garantie à tout adulte de 18 ans disposant d'un revenu inférieur à un seuil déterminé et qui remplacerait la dizaine d'allocations diverses actuelles²³, le tout accompagné de la garantie d'accès aux services publics non marchands. Plutôt que de supprimer les conditionnalités des prestations comme dans le cas d'un revenu de base, il s'agit de simplifier la conditionnalité des minima sociaux. Par ailleurs, on compte en France 8,8 millions de pauvres en dessous du seuil défini à 60 % du niveau de vie médian (en 2014, ce seuil s'établit à 1 008 euros par mois²⁴). À supposer qu'on verse une allocation de 1 000 euros par mois à ces personnes-là, l'enveloppe annuelle serait de 102 milliards, soit quatre à sept fois moins

qu'un revenu versé à tout le monde, du plus pauvre au plus riche. Et cela, pendant tout le temps nécessaire pour que la transformation du système productif et la réduction du temps de travail produisent leurs effets favorables à l'emploi. Cela suppose aussi que la qualité du travail, ses finalités et ses conditions soient transformées afin de le valoriser, permettant ainsi au travailleur de s'engager dans un collectif de travail.

On est donc ramené au point de départ de la discussion : le travail est un acte social, il s'exerce dans un cadre collectif et régulé, qui est le seul moyen d'atténuer le caractère contraignant qu'il représente, sans doute de manière irréductible car, au-delà de ses formes socio-historiques, il possède un caractère anthropologique. Sa réalisation encadrée de droits est sans doute la voie la meilleure en matière de progrès social, en particulier pour réduire les inégalités.

3. ROUVRIRE LA QUESTION DE LA RÉDUCTION DE LA DURÉE DU TRAVAIL

Pourquoi le temps de travail est-il, depuis l'aube du capitalisme industriel il y a deux siècles, un enjeu primordial entre travailleurs et employeurs ? Il suscite périodiquement des poussées de fièvre dans les milieux patronaux parce qu'il met en cause l'organisation du travail et de la production et surtout l'affectation de la productivité du travail, c'est-à-dire, *in fine*, la répartition des revenus entre masse salariale et profits. C'était vrai au XIX^e siècle, ce le fut au XX^e et cela le restera au XXI^e pour deux grandes raisons. La première est d'ordre social, puisqu'il s'agit d'améliorer les conditions de travail et surtout de contribuer à réduire fortement le chômage. Cette question est traditionnelle, mais elle revêt une importance cruciale à notre époque où les modèles productifs se transforment à toute vitesse sous l'effet de la révolution numérique et de la robotique. La seconde raison pour laquelle le temps de travail sera un enjeu pour le XXI^e siècle concerne la soutenabilité du développement économique, car réduire le temps de travail peut participer à la construction d'une société sortant progressivement du productivisme et du consumérisme.

Deux siècles de progrès social

De la limitation progressive de la journée de travail au XIX^e siècle, d'abord pour les enfants (1841 : journée de 8 heures pour les 8 à 12 ans), ensuite pour les femmes (1892 : journée de 11 heures), aux 8 heures par jour en 1919, aux congés payés en 1936, à la création de la Sécurité sociale et des caisses de retraite en 1945, à la retraite à 60 ans et la cinquième semaine de congés en 1981, jusqu'aux lois de 1998 et 2000 sur les 35 heures, la réduction du temps de travail (RTT), rythmée par de fortes luttes ouvrières, a accompagné l'augmentation de la productivité du travail. Sans elle – globalement une réduction de moitié de la durée annuelle moyenne du travail en près de deux cents ans –, l'économie française n'aurait pas pu augmenter aussi fortement le nombre d'emplois (de 14 à 25 millions), parce que la productivité horaire du travail a davantage augmenté que la production (un facteur de 30 contre 26)²⁵.

Les polémiques, encore ranimées récemment par des économistes néolibéraux, sur le bilan des 35 heures tiennent essentiellement à des raisons idéologiques pour défendre la dérégulation du marché de l'emploi et fermer les yeux sur le détournement de la valeur ajoutée vers les actionnaires. Aujourd'hui, tant les enquêtes de l'INSEE que de la DARES concluent que l'application des 35 heures a permis de créer 350 000 emplois. Certes, c'est

beaucoup moins que ce qui était espéré, mais cela tient surtout au fait que la seconde loi Aubry (2000), sous la pression du Medef, a supprimé l'obligation inscrite dans la première loi de créer 6 % d'emplois pour obtenir les aides de l'État.

Il faut tirer plusieurs leçons de cette évolution séculaire pour pouvoir en réaffirmer la nécessité contre les politiques néolibérales de l'emploi actuelles. D'abord, quelle que soit la modalité de mise en œuvre de la RTT (à la journée, à la semaine, sur l'année ou sur l'ensemble de la vie), le fait qu'elle s'applique également à tous les salariés est une manière de répartir les gains de productivité sur tous, et de ne pas la réserver aux salariés des entreprises dans lesquelles des gains apparaissent plus qu'ailleurs. En effet, les progrès de la productivité sont le fruit de l'organisation de la société tout entière (éducation, formation, infrastructures...) qui bénéficie à certains secteurs d'activité plus qu'à d'autres en raison de leur spécificité industrielle, mais qui ne peuvent leur être imputés en totalité. C'est ce qu'avaient indirectement confirmé, dans les années 1960, William Baumol et William Bowen, deux économistes néoclassiques américains, en justifiant les augmentations de salaires dans les théâtres de New York, bien qu'on ne pût guère y déceler des progrès de la productivité.

Si la baisse de la durée du travail doit s'appliquer à tous les salariés, les modalités peuvent toutefois différer selon les secteurs d'activité et les entreprises, en fonction de contraintes matérielles de production, ou de travaux spécifiques de certaines catégories de travailleurs. Par exemple, il apparaît dans quelques expériences que la réduction sur une semaine de quatre jours présente de meilleures facilités d'organisation du travail que la réduction étalée sur cinq jours²⁶. Dans d'autres cas, la RTT peut être envisagée sur l'année, voire sur la vie active, en ménageant des pauses d'une ou plusieurs années ou en avançant l'âge de la retraite.

La réduction du temps de travail pour un plein emploi de qualité

La RTT n'est pas seulement une affaire quantitative d'heures de travail, c'est aussi une affaire de qualité : qualité du travail, qualité des conditions dans lesquelles il est effectué, qualité de la production.

Dans cette optique, un premier aspect est décisif. Les néolibéraux s'insurgent contre l'idée de réduire la durée du travail, mais... ils la pratiquent de façon inacceptable sur quelques catégories exclues du travail. En effet, ils ne s'émeuvent pas de voir plusieurs millions de travailleurs condamnés à une RTT de 100 % parce que réduits au chômage, et ils ne rechignent pas à imposer des temps partiels subis. Et on sait que ce sont les femmes qui pâtissent le plus de cette dernière pratique. En France, 30,4 % des salariées sont à temps partiel, et 77,7 % des personnes travaillant entre 15 et 29 heures par semaine sont des femmes²⁷. Dans certains pays, notamment en Allemagne et au Royaume-Uni, le prétendu miracle de l'emploi est dû en large partie à l'explosion des petits boulots souvent à temps partiel. Les conséquences directes de la « RTT néolibérale » à temps partiel sont des salaires très faibles et des retraites qui le seront encore plus.

Tableau n° 2 : Temps partiel selon le sexe et la durée du temps partiel en 2015

	Femmes	Hommes	Ensemble	Part des femmes
Temps complet	69,6	92,1	81,2	41,4

Temps partiel (1)	30,4	8	18,8	78,1
Moins de 15 heures	4,5	1,4	2,9	75,1
De 15 à 29 heures	15,9	4,3	9,9	77,7
30 heures et plus	9	1,6	5,2	83,9
Non renseigné	1	0,7	0,8	57,1
Ensemble	100	100	100	48,3
Effectifs (en milliers)	12 483	13 361	25 844	////

Source : INSEE, enquête emploi

Y compris les personnes n'ayant pas déclaré d'horaires habituels.

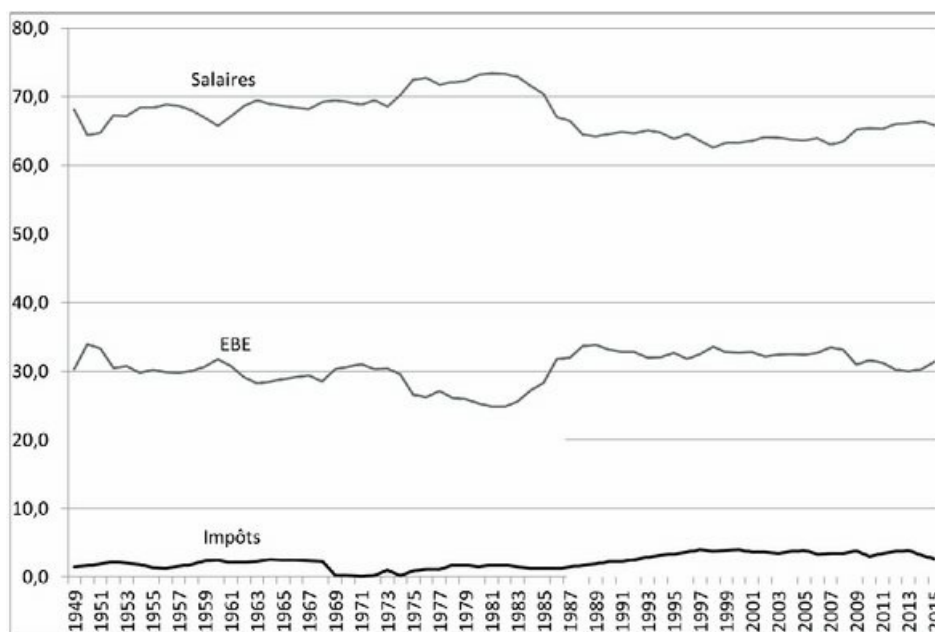
Lecture : en moyenne en 2015, 15,9 % des femmes ayant un emploi travaillent à temps partiel entre 15 et 29 heures par semaine. 77,6 % des personnes travaillant à temps partiel entre 15 et 29 heures par semaine sont des femmes.

Reprendre une trajectoire de baisse de la durée du travail suppose de réunir plusieurs conditions, sans lesquelles le rapport de forces avec les tenants du pouvoir capitaliste serait défavorable et la pression politique et médiatique serait trop forte.

– Obligation de créer des emplois en contrepartie de la RTT pour éviter une intensification des heures travaillées. On sait combien cette intensification a été préjudiciable dans certains secteurs après l'adoption des lois Aubry, comme à l'hôpital où les soignants ont dû faire le même travail en moins d'heures. Cela montre que la RTT et la création d'emplois ne s'appliquent pas en fonction d'une règle de trois : par exemple, diminuer le temps de travail de 10 % ne permet pas de créer automatiquement 10 % d'emplois. C'est dû au fait qu'entrent en jeu simultanément la variation de la production, celles de la productivité horaire, de la durée individuelle du travail et du nombre d'emplois. Actuellement, en France, la durée légale du travail est de 35 heures par semaine, définissant le seuil de déclenchement du paiement des heures supplémentaires, mais la durée moyenne effective est de 39 heures. En procédant aujourd'hui à une nouvelle RTT d'une ampleur comparable à celle des 35 heures, par exemple un temps de travail légal ramené à 32 heures ou à son équivalent sur l'année, on créerait une marge de manœuvre importante, qui permettrait de créer plusieurs centaines de milliers d'emplois, auxquels pourraient s'ajouter ceux provenant de la restructuration de l'appareil productif liée à la transition écologique²⁸. Pourquoi faut-il créer cette marge de manœuvre au-delà de ce que permet le regain d'activité lié à la transition écologique ? Parce qu'un tel regain va souvent de pair avec un redémarrage de la progression de la productivité du travail. Donc, en l'absence de RTT accompagnant le renouveau de l'activité, la hausse de la productivité réduirait les possibilités de créations d'emplois.

– Maintien des salaires, surtout des bas et des moyens. Cela signifie que la RTT ne peut pas se faire à masse salariale constante. C'est d'ailleurs la raison principale qui a poussé les patronats de tous temps à s'y opposer si farouchement. La RTT implique une modification de la répartition de la valeur ajoutée entre salaires et profits.

Figure n° 3. Partage de la valeur ajoutée de 1949 à 2015(%)



Source : INSEE, (EBE : Excédent Brut d'Exploitation)

– Le maintien des salaires oblige à inverser la tendance à l'octroi de la quasi-totalité des gains de productivité en faveur des actionnaires. Y aurait-il un risque par rapport à la sacro-sainte compétitivité des entreprises ? D'abord, cette compétitivité n'est pas plus influencée négativement par les salaires que par les profits généreusement distribués. Ensuite, la réduction du chômage grâce à une politique renouvelée permet à la collectivité de diminuer son coût. Enfin, la compétitivité dépend aussi et peut-être surtout de la qualité de la production.

– Intervient alors une autre condition pour réussir une RTT en faveur d'un plein emploi de qualité : s'engager dans une dynamique de transition écologique pour produire des biens durables, peu gaspilleurs d'énergie et de ressources, en s'éloignant réellement d'une course à la croissance économique.

Réaffirmer les solidarités et le plein emploi

Réaffirmer les solidarités est nécessaire. Les garanties de revenu sont des dettes sociales, conformément à ce qu'affirme l'article 11 du Préambule à la Constitution de 1946. Lorsque la collectivité ne peut garantir un emploi à chacun, la solidarité est une obligation. L'inflation des exigences de contreparties est un non-sens en période de chômage massif. Revaloriser les allocations chômage et les minima sociaux et en faciliter l'accès permettrait d'améliorer les conditions d'existence de ceux qui en ont besoin tout en stimulant l'activité économique.

Mais renoncer à l'emploi serait une erreur. Le droit à l'emploi est une obligation de la collectivité, également inscrite dans l'article 5 du Préambule de la Constitution. La contribution de chacun à l'emploi est nécessaire, car c'est par le travail réalisé dans l'emploi que sont créées les richesses à répartir, y compris celles qui permettent de financer la protection sociale. Par ailleurs, l'emploi correspond à une aspiration partagée, comme l'ont montré les enquêtes sur bonheur et travail. Garantir un emploi à chacun/e est une priorité ; il

importe donc de mettre au cœur des politiques économiques la promotion de l'emploi. La réduction de la durée du travail est de ce point de vue une ressource : elle permet de créer des emplois à un coût raisonnable pour les finances publiques. Mais elle ne peut suffire, et des politiques de création directe d'emplois sont nécessaires. L'État et les collectivités locales ont ici un rôle à jouer, en devenant « employeurs en dernier ressort », en décidant de créer des emplois de qualité s'inscrivant dans des politiques destinées à répondre aux défis sociaux (lutter contre le chômage et les inégalités) et environnementaux (assurer la transition écologique)²⁹.

Au-delà du plein emploi, des perspectives émancipatrices

Réduire la durée du travail s'inscrit dans une double perspective : faire reculer l'exploitation dans l'exercice du travail salarié et permettre aux individus de diminuer leur temps contraint au travail. Les deux vont de pair et cela milite pour que la RTT soit uniformément répartie sur tous et toutes.

C'est en cela que la RTT pour un plein emploi de qualité est une alternative aux projets de « sortie du travail » ou « sortie de l'emploi » contenus dans la proposition de revenu universel, ainsi qu'aux mesures de baisse du coût du travail qui constituent le leitmotiv des revendications patronales et le fil conducteur de toutes les politiques antisociales³⁰.

La RTT concourt aussi à la réduction des inégalités puisqu'elle implique une meilleure répartition des revenus, un meilleur partage des tâches domestiques entre hommes et femmes, un meilleur équilibre des temps de vie permettant à tous de mieux accéder à la culture et de participer à la vie sociale.

4. REVITALISER LA COOPÉRATION POUR DONNER CORPS À LA PROMESSE DU COMMUN

Quelles que soient ses vertus, la réduction de la durée du travail doit être articulée à une nouvelle façon de produire. Si, plus que jamais, il convient de rouvrir ce chantier, le retour vers de hauts niveaux d'emploi et d'emploi de qualité doit prendre aussi d'autres voies, complémentaires.

Ces voies nouvelles à parcourir impliquent de repenser la notion même d'entreprise et les formes de la propriété des moyens de produire telles que nous en héritons aujourd'hui. Il s'agit en effet non seulement de s'opposer aux dérives multiples dans lesquelles – sous l'emprise de la finance – l'entreprise est aujourd'hui engagée, mais de tirer parti d'un ensemble d'opportunités, ouvrant sur de nouveaux concepts de « propriété partagée » et de nouveaux contenus de la pratique entrepreneuriale.

Jusqu'ici, en effet, l'activité économique s'est développée dans nos pays de manière quasi exclusive sur la base d'entreprises qui sont des *sociétés de capitaux*. La forme archétypique est en France la SA : société anonyme (réplique dans le droit français de la *corporation* américaine), une de ses variantes aujourd'hui très répandue étant la SAS (société par actions simplifiée). Avec le temps, ces formes, au départ exceptionnelles (car elles impliquent la responsabilité *limitée* des apporteurs de capitaux, un principe contraire à l'éthique du capitalisme à sa naissance), sont devenues hégémoniques. La « révolution » apportée par l'école dite « des droits de propriété », qui s'est affirmée à la fin du xx^e siècle, a contribué à durcir et légitimer un régime dans lequel l'entreprise est transformée en une société réputée

ne plus appartenir qu'aux seuls actionnaires. Un régime aussi dans lequel la propriété privée dans sa forme absolue et exclusive a été défendue comme seule garante possible de l'efficacité et de l'usage rationnel des ressources. L'entreprise financiarisée d'aujourd'hui, qui constitue le point d'aboutissement de cette évolution, représente ainsi une sorte de caricature – mais une caricature bien vivante et agissante – de l'archétype visé par ces doctrines³¹.

Dans le même temps, cependant, de tout autres pratiques économiques voyaient le jour et s'affirmaient. Sous le nom générique d'économie sociale et solidaire (ESS), toutes sortes « d'entreprises » atypiques au regard du standard de la société par actions canonique : coopératives, mutuelles, et même associations proposaient à leurs associés, membres et adhérents des produits et services, suivant des logiques privilégiant la démocratie, la qualité des rapports internes de travail, et la nature des produits définis sous des critères privilégiant l'utilité sociale. Ce domaine de l'ESS couvre aujourd'hui quelque 10 % du PIB et de l'emploi total. Certes, cet ensemble recouvre des pratiques et des statuts juridiques fort disparates. Il compte désormais aussi bien ces grandes multinationales (souvent d'anciennes mutuelles ou banques), qui pour certaines d'entre elles n'ont rien à envier à leurs semblables du monde du profit, que des associations de l'insertion et de lutte contre l'exclusion ainsi que des coopératives de production fondées sur la propriété collective du capital.

Mais deux séries au moins de motifs laissent penser qu'une nouvelle opportunité s'ouvre pour ce monde et pour nous. La première tient au fait que, la crise écologique et sociale ayant atteint de nouveaux sommets, elle a favorisé, y compris du côté des pouvoirs publics, la reprise d'initiatives permettant que des voies nouvelles soient empruntées³². Et la crise ouverte en 2008 a été une formidable accélération pour ces initiatives dans le champ de l'ESS. C'est ainsi qu'en France a été promulguée en 2014 une loi importante qui porte à la fois sur les modalités de la reconnaissance institutionnelle de l'ESS et la définition de moyens propres dédiés à son essor. La seconde raison est que, parallèlement à cette impulsion donnée à l'ESS, un nouveau coopératisme – basé sur des entreprises « hybrides », appuyées elles-mêmes sur différentes formes de travail et de production « en communs » – est en train de voir le jour. Sous de nombreux aspects ce mouvement renouvelle ce que l'économie sociale et solidaire portait déjà d'innovations en matière de gouvernance et d'attention à la nature et la qualité des produits délivrés.

Le renouveau de la coopération au sein de l'ESS

Le champ de l'économie sociale et solidaire (ESS) est large et recouvre de très nombreuses activités hétérogènes entre elles, n'ayant pas les mêmes cadres juridiques ni les mêmes objectifs. Si ce champ regroupe toutes les activités ayant des finalités sociales et fondées sur le principe de solidarité, la grande diversité des organisations produit une très forte disparité des conditions d'emploi et de travail. De plus, la loi Hamon du 31 juillet 2014 a encore élargi le champ de l'ESS à toutes les activités ayant une finalité sociale, indépendamment de tout critère de gouvernance démocratique ou de propriété collective du capital (sur cette loi et les nouveautés qu'elle apporte, voir l'encadré 3.1). Ainsi, toutes les organisations n'offrent-elles pas les mêmes capacités à s'engager dans la transition écologique que nous appelons de nos vœux. Pourtant, pour que ces organisations de l'ESS puissent garantir des conditions de travail décentes et des finalités productives qui s'inscrivent dans la transition écologique, il

paraît nécessaire que leur gouvernance soit fondée sur un principe démocratique et que la propriété du capital soit collective. Ces principes sont au cœur des coopératives de production. Il nous semble que le mouvement des coopératives, parce qu'il apporte des solutions nouvelles à la question de la propriété des moyens de production, et donc par là même à la question de la gouvernance et de la finalité de l'entreprise, peut constituer un vecteur et un acteur privilégié de la transformation sociale et écologique. C'est pour cette raison que nous souhaitons y apporter un éclairage particulier tout en indiquant les limites.

L'économie sociale est née de la volonté de proposer une alternative démocratique et plus solidaire au capitalisme industriel naissant au début du siècle. Elle est l'héritière de « l'associationnisme ouvrier » au début de ce siècle. Ce mouvement s'efforce, en installant des formes de propriété collective du capital, transformant les salariés en coopérateurs associés, de dépasser l'opposition fondatrice du capitalisme entre capital et travail. Après un foisonnement d'expériences jusqu'au milieu du XIX^e siècle, ce mouvement recule pour laisser la place à une contestation d'inspiration marxienne du capitalisme fondée sur la lutte des classes. Puis, la naissance du salariat qui institutionnalise la subordination des travailleurs au sein de l'entreprise en contrepartie de garanties collectives va durablement reléguer l'idée d'une démocratie de travailleurs au rang d'utopie naïve. À nouveau, cependant, dès les années 1960, de nombreuses initiatives sociales ou solidaires voient le jour. Au final, l'ESS se définit selon deux logiques opposées :

- une logique de tradition anglo-saxonne qui s'inscrit dans une moralisation du capitalisme ;
- une logique issue du sud de l'Europe qui vise à proposer des véritables alternatives au capitalisme ici et maintenant.

La montée du chômage et de l'exclusion sociale dans les années 80 ont contribué au renouveau des associations d'insertion ou de délégation de services publics en France. Ce secteur est constitué d'associations (loi 1901), d'entreprises commerciales à finalités sociales. Avec l'effritement de l'État social et la montée des inégalités, ce secteur voit son champ d'action et sa pertinence s'élargir. Mais il est confronté à une tension croissante entre l'augmentation de ses usagers (chômeurs, exclus, précaires, etc.) et la modération de ses financements publics. Une grande partie de ces associations deviennent des sous-traitants de l'État ou des collectivités locales. Elles sont alors soumises au jeu incessant des appels d'offres et de la mise en concurrence et à la précarité du financement par les subventions³³. Malgré les finalités sociales et de lutte contre l'exclusion de ces associations, ce contexte favorise une forte précarité des conditions d'emploi et des conditions de travail dégradées pour les salariés de ces associations.

En revanche, le mouvement des coopératives, qu'elles soient de production ou de consommation, tente d'inventer des manières nouvelles de produire. À la différence des autres organisations (associations ou entreprises commerciales à finalités sociales), les coopératives sont des organisations qui permettent la constitution d'un capital social appartenant aux travailleurs associés et aux usagers. Entre propriété privée et propriété publique, ces expériences sont potentiellement porteuses de transformation sociale, car elles permettent et favorisent l'émergence de formes multiples de propriété collective et de propriété partagée. En ce sens, elles peuvent ouvrir la voie à des formes d'entrepreneuriat

basées sur le commun. À côté des dérives financières d'une partie des mutuelles³⁴, les sociétés coopératives et participatives (SCOP) et les coopératives d'intérêt collectif (SCIC) se caractérisent par une gestion démocratique et la constitution de ressources et de fonds communs impartageables. Le cadre juridique de ces organisations met explicitement en place des règles de fonctionnement qui doivent garantir ces deux principes (principe démocratique et principe du commun). En effet, une part importante du profit vient augmenter les réserves dites impartageables de la coopérative. Ces réserves, qui appartiennent à l'entreprise elle-même, ne peuvent jamais faire l'objet de partage et de cession, même lors de départ de travailleurs associés. Cette règle forte permet de garantir la préservation d'un commun non appropriable de la coopération. Ainsi, la valeur du capital de chaque associé est figée à sa valeur d'acquisition³⁵. Aucune plus-value n'est possible lors du remboursement des parts en cas de départ du salarié associé. D'autre part, la gestion de ces organisations est basée sur le principe « un homme égale une voix », quelle que soit l'importance de la part sociale dans le capital de chaque associé. La gouvernance est donc fondée sur un principe démocratique et non pas sur le principe de propriété privée exclusive, comme dans les sociétés de capitaux où c'est le nombre d'actions détenu par chacun qui définit le nombre des voix dont il dispose, lors des votes accompagnant les prises de décision. Enfin, le dernier principe est celui de la « double qualité ». Il signifie que chaque membre de la coopérative se définit par deux qualités : apporteur de capitaux et travailleur pour les coopératives de production, apporteur de capitaux et consommateur pour les coopératives de consommation, ou encore propriétaire et locataire pour les coopératives d'habitat. Ce principe permet de réduire considérablement les conflits d'intérêts qui traversent la société du fait de la propriété privée. Ces conflits entre locataires et bailleurs, entre travailleurs et actionnaires, entre consommateurs et distributeurs peuvent trouver un espace démocratique de délibération et de résolution au sein des coopératives. Cet espace de résolution démocratique qui associe et fait se confronter plusieurs finalités et intérêts se traduit en général par des décisions à la fois plus consensuelles et plus éthiques, par rapport à des décisions prises au seul regard de considérations marchandes.

Des Lip en 1973, au glacier La Belle Aude à Carcassonne ou à la SCOP TI³⁶, une série de « reprises » d'entreprise mises en faillites par leurs anciens propriétaires a été à l'origine d'expérimentations et de transformations selon des principes neufs, faisant une large place à la démocratie et à la délibération dans la prise de décision. Ces coopératives, du fait de leur gestion partagée et de la pluralité de leurs objectifs, s'inscrivent aussi souvent dans une démarche écologique au plus près du territoire³⁷. Ainsi les ex-salariés de la multinationale Unilever, après 1 336 jours de grève et de lutte ont-ils décidé de « reprendre » leur entreprise sous forme de SCOP et de repenser l'offre de produits. Cette démarche les a progressivement conduits à faire renaître en Provence une filière de tilleuls biologiques, qui constitue aujourd'hui la matière première d'une des infusions qu'ils proposent dans leur portefeuille de produits.

Pourtant, ces pratiques coopératives ne sont pas exemptes de problèmes et de dérives. La forme juridique de ces organisations ne garantit jamais à elle seule la finalité sociale et politique des coopératives. Et nombre d'expériences de coopératives se sont transformées en désastres. Il suffit de penser aux coopératives bancaires en France devenues pour certaines d'entre elles des banques hautement engagées sur les marchés financiers, à nombre de

coopératives laitières ou viticoles, véritables instruments d'exploitation des agriculteurs, ou encore aux expériences des pays de l'Est (Yougoslavie) ou du Sud (l'Algérie). Ces expériences ont échoué pour de multiples raisons. Elles montrent en tout cas que la forme juridique ne suffit jamais à garantir que les objectifs politiques et sociaux fixés à l'origine seront atteints. Ainsi, si la loi est nécessaire pour instituer juridiquement la coopérative, elle ne sera jamais suffisante.

La clé de la difficulté consiste ici à penser une articulation vivante entre le statut juridique et le projet de la coopérative. Cette articulation ne sera jamais acquise une fois pour toutes. Elle est et doit rester au cœur du collectif qui institue la coopérative. Les échecs des coopératives en France et ailleurs montrent bien que la constitution de tels collectifs est une chose difficile à accomplir. Un collectif ne se construit jamais par la contrainte, dans l'urgence de la fermeture d'une usine par exemple. Il suppose un long processus d'approximation et de concertation entre ses membres.

Actuellement, ces sociétés coopératives et participatives totalisent presque 3 000 entreprises en forte progression (6 % en 2015) depuis le début de la crise et emploient plus de 50 000 salariés. Confrontées comme les entreprises classiques à la concurrence, elles montrent pourtant de meilleures performances sociales, puisqu'elles sont plus pérennes, avec un taux de pérennité à 5 ans égal à 65 %, contre 50 % pour les entreprises classiques, et elles gardent leurs travailleurs plus longtemps, puisque l'ancienneté moyenne est de 14 ans contre 9 ans pour l'emploi classique. Pourtant, en France, les coopératives souffrent de difficultés de financement récurrentes qui les fragilisent. Les banques sont réticentes à s'engager auprès des coopératives, jugeant à tort que la plus faible rentabilité du capital conduirait à une faible rentabilité globale de la coopérative, alors que ce n'est pas le cas. Au contraire, les coopératives sont plus pérennes et offrent donc des garanties de remboursement des prêts bancaires meilleures. Enfin, la concurrence de placements plus lucratifs rend le placement coopératif moins intéressant pour les apporteurs de capitaux non associés³⁸.

Pour encourager le développement des coopératives, le financement bancaire devrait être facilité et garanti. Cela nécessite bien sûr une reprise en main politique du système bancaire largement financiarisé depuis trois décennies. Les changements apportés par la loi du 31 juillet 2014 apparaissent de ce point de vue très insuffisants (cf. encadré 3.1).

Encadré 3.1 : La loi du 31 juillet 2014 et le nouveau cadre juridique de l'ESS

Parmi les changements apportés par la loi, deux séries de dispositions doivent retenir l'attention

– *Les premières concernent la redéfinition des entités qui composent l'ESS et la constitution de nouvelles « formes sociétaires ».*

La loi redéfinit les contours de l'ESS en la caractérisant désormais *comme un mode d'entrepreneuriat* plutôt que comme un ensemble de structures ou d'entités. Ainsi, au-delà des quatre acteurs traditionnels (associations, mutuelles, coopératives et fondations), elle permet à toute entreprise respectant les principes de l'ESS et se fixant un objectif d'utilité sociale d'obtenir un « agrément solidaire » d'entreprise de l'ESS. Elle bénéficie alors du statut d'*entreprise solidaire d'utilité sociale (ESUS)*. Ce nouveau statut permettra à toute société commerciale agréée de bénéficier des dispositifs de financement de l'économie sociale ainsi que d'un régime fiscal particulier. La loi esquisse aussi de nouveaux modèles sociétaires, tels que les *SCOP d'amorçage* qui permettent à des salariés ayant une part minoritaire dans le capital et une majorité des voix de reprendre une entreprise et de conserver ce statut pendant 7 ans. Dans le même esprit, la loi reconnaît et consolide le statut des *coopératives d'activité et d'emploi (CAE)* qui permettent à un entrepreneur individuel d'exercer son activité dans un cadre collectif, donnant ainsi corps au statut d'*entrepreneur salarié*³⁹. Cette loi donne aussi la possibilité aux sociétés coopératives et participatives (SCOP) et aux sociétés coopératives d'intérêt collectif (SCIC) de renforcer et de développer leurs activités. C'est ainsi que les SCIC sont aujourd'hui très présentes lorsqu'il s'agit, en associant coopérateurs et entités locales, de favoriser le développement d'activités et d'emplois ancrés sur un territoire.

Enfin, signalons que la loi contribue à institutionnaliser et à organiser le secteur de l'ESS en structurant les Chambres régionales.

– *La seconde série de changements concerne les modes d'accès au financement des entités de l'ESS, en installant des fonds et des modes de financement dédiés.*

L'une des contraintes essentielles à laquelle les entreprises de l'ESS se heurtaient était traditionnellement constituée par l'accès au financement, notamment bancaire⁴⁰. Rares en effet étaient les institutions financières qui acceptaient de s'engager avec ces objets insuffisamment identifiés que constituent pour elles les acteurs de l'ESS. Aussi, l'un des objectifs annoncés de la loi était précisément d'améliorer et d'élargir les possibilités de financement des entités de l'ESS. La loi satisfait à cet objectif en sécurisant juridiquement le financement public par l'intermédiaire de subventions, afin de limiter le recours croissant aux appels d'offres, et elle donne dans ce domaine un rôle privilégié à la Banque publique d'investissement (Bpifrance). Bpifrance s'est ainsi engagée à consacrer 500 millions d'euros au financement de l'ESS en 2014.

Cette disposition vient en pratique compléter un ensemble de mesures financières dédiées. La loi, en effet, à travers un ensemble de dispositions nouvelles – dont certaines sont hautement problématiques – permet aux acteurs de l'ESS un accès tant aux établissements financiers publics (CDC, Bpifrance, émanations de l'État) qu'au secteur privé traditionnel.

Finalement, en dépit de certaines avancées, la loi est loin de constituer une panacée. Tout particulièrement, les nouvelles modalités de financement de l'ESS, telles qu'elles ont été fixées, souffrent de plusieurs limites : faiblesse des sommes mobilisées, multiplication des guichets, complexité de certains des instruments envisagés, partage du risque...

Plus fondamentalement, on peut aussi craindre que de nombreuses dispositions de loi, tout en reconnaissant la spécificité de ce domaine qu'est l'ESS, ne contribuent finalement

qu'à « rapprocher » les structures de l'ESS des entreprises traditionnelles, poussant ainsi vers leur « banalisation ». Ce risque n'est pas nul. Et nombre des acteurs qui en coulisse ont exercé leur lobbying pour influencer les décisions finales et le contenu de la loi poursuivaient clairement cet objectif : « libérer » les entités constitutives de l'ESS de ce qu'ils considèrent être des entraves à leur développement pour en faire des entreprises ordinaires – ou presque...

Du coopérativisme aux communs

Si on peut raisonnablement espérer que la loi de juillet 2014 échappe aux déterminations négatives qui peuvent peser sur elle pour servir de tremplin à l'essor d'un nouvel entrepreneuriat, c'est qu'elle intervient dans une conjoncture qui voit grandir et grossir une vague venue de loin, qui sous le nom générique de « communs » consiste en un large renouvellement des pratiques coopératives et par là peut favoriser une revitalisation des activités relevant de l'ESS.

La révolution numérique dont nous avons rappelé plus haut la puissance et les menaces qu'elle représente, est passée par là, redonnant corps et vie à d'anciens concepts et, paradoxalement, libérant des opportunités nouvelles. En assurant la promotion de dizaines de milliers de communautés qui, reliées à travers Internet, proposent une très grande variété de produits et services, la révolution numérique instaure ce qu'il est convenu de désigner comme une « économie du partage ». Le logiciel libre ou Wikipédia, emblèmes de cette nouvelle économie, ne sont que la pointe avancée de ce nouveau monde de l'accès ouvert et partagé. Aux communs traditionnels légués par l'histoire et qui ont pu survivre en résistant aux enclosures, s'ajoutent désormais une infinité de domaines et d'activités partagées dont une grande partie s'appuie sur la nouvelle économie numérique⁴¹. Le cœur de la nouveauté tient dans une double proposition. Il s'agit à la fois de valoriser la valeur d'usage (plutôt que la valeur d'échange), et de favoriser la propriété partagée (plutôt que la propriété privée exclusive). Du covoiturage aux jardins partagés et aux journaux scientifiques en ligne et en accès ouvert... les communs, chaque jour, affirment toujours davantage leur présence.

Quelque important que soit ce mouvement de création de communs dans les domaines les plus divers de la vie sociale, la nouveauté la plus porteuse de sens et d'espoir n'est pourtant peut-être pas là. Elle tient dans le rapprochement en cours entre l'ancien coopérativisme (celui de l'ESS) et le nouveau : celui du commun. C'est ainsi qu'une floraison d'entreprises d'un nouveau type, « hybrides » entre l'ancien et le nouveau coopérativisme, est en train de voir le jour. Ici, ce sont des coopératives du secteur de l'énergie qui offrent, à partir d'énergies alternatives produites par elles-mêmes, des services de rénovation thermique à des établissements publics, en particulier des écoles, en se rémunérant et en faisant couvrir le coût des travaux sur la différence de la facture de chauffage avant et après travaux⁴². Là, ce sont des communautés de créateurs d'œuvres culturelles et d'artistes, qui, associés à une ou plusieurs municipalités dans une SCIC⁴³, offrent une plateforme multimédia (musique, films, livres numériques, etc.) d'accès gratuit aux abonnés de la bibliothèque municipale⁴⁴. Dans de nombreuses régions de France enfin, la société Terre de Liens acquiert des terres agricoles et les confie pour exploitation à des jeunes agriculteurs désirant s'installer mais démunis de capital, sur la base de contrats de long terme, moyennant le respect de clauses écologiques et

environnementales⁴⁵. On pourrait multiplier à l'infini la liste de ces initiatives nouvelles qui ont toutes en commun de renouveler profondément l'acte même d'entreprendre en l'asseyant sur un double principe : 1) démocratique ; ce sont des associations de personnes fonctionnant sur le principe 1 personne/1 voix qui sont promues, 2) écologique ; dans tous les cas la soutenabilité à long terme des ressources utilisées est un objectif explicitement visé et assumé, quelle que soit l'activité considérée.

Jusqu'où et dans quelles conditions ces formes nouvelles de production, qui impliquent des modalités nouvelles et plus équitables de partage de la valeur, peuvent-elles s'affirmer et se développer ? Quelle part de l'économie et des besoins sociaux ces formes nouvelles peuvent-elles couvrir ? Jusqu'où peuvent-elles coexister avec les firmes capitalistes classiques ou au contraire dans quelle mesure devront-elles et pourront-elles les affronter et affirmer leur supériorité sur elles⁴⁶ ? Ce sont là des questions ouvertes, auxquelles il n'est guère possible pour l'heure de répondre. Ce que nous voulons seulement pointer ici c'est qu'à travers les communs et les nouveaux types d'entreprises dont ils favorisent la constitution, la naissance et l'affirmation d'un *nouveau coopérativisme* est capable de revitaliser et de redonner puissance et dynamisme à moult formes et domaines de l'économie sociale et solidaire historique et traditionnelle. L'une des forces de ce nouveau coopérativisme est sa capacité, tout en s'appropriant les opportunités ouvertes par le numérique et le digital, de s'étendre à des nouveaux domaines⁴⁷. La question des modèles économiques et des formes sociétaires à même de garantir la reproduction à long terme des nouveaux coopérateurs engagés dans les communs est centrale pour l'avenir de ces formes productives, comme pour l'avenir de l'économie tout court. Comme nous allons maintenant le montrer, ces questions, et les réponses que l'on peut y apporter, sont intimement liées à celles qui ont trait aux métamorphoses qui affectent le salariat et le travail.

Il ne fait aucun doute qu'une nouvelle impulsion donnée à l'économie par des investissements appliqués dans des activités d'utilité sociale avérée (l'enseignement, la santé, la formation professionnelle, le logement...) ou le lancement d'un grand programme visant à assurer l'engagement irréversible dans la transition écologique et énergétique que nous appelons de nos vœux (cf. [chapitre 4](#)) sont à même de faire sérieusement reculer le chômage, et de rétablir là où elles ont été fragilisées et précarisées des relations de travail et d'emploi permettant de retrouver des conditions d'exercice du travail apaisées. Cependant, il demeure que dans nombre d'activités des formes « particulières » d'emploi – auto-entrepreneuriat, travail indépendant, intermittent CDD, etc. – perdureront sans doute longtemps encore.

Cette question ne se limite pas à résoudre la situation de travailleurs à la frange du salariat. Elle est une véritable question de société. La transition écologique et sociale va demander de construire ensemble un système de solidarité permettant de sécuriser au mieux les conditions de vie de travailleurs engagés dans des séries de nouveaux métiers, afin de favoriser réellement les innovations sociales et économiques, l'investissement et les ruptures sociétales dont nous avons besoin.

Si l'on ajoute à cela que nombres d'activités développées aujourd'hui sous la forme de « communs » sont entièrement traversées par cette même question, celle de trouver les formes sociales qui garantissent la reproduction des *commoners* par la sécurité du revenu, on comprendra qu'il faut affronter ce nouveau défi : quels types de statuts et de garanties

collectives peuvent permettre à tous, salariés comme non-salariés, de produire, vivre et se reproduire dans de bonnes conditions ?

5. LES CAE : VERS DES MUTUELLES DE TRAVAIL⁴⁸ ?

Dans l'esprit de construire les solidarités nouvelles qu'impliquent les nouvelles formes d'emploi précarisées et non protégées, différentes initiatives se sont fait jour cherchant à apporter des solutions à des situations que le droit et l'économie classiques de la protection sociale n'avaient pas su (ou pu) traiter et faire entrer dans ses cadres. Parmi ces initiatives, le cas des CAE (coopératives d'activité et d'emploi) doit retenir l'attention. Il s'agit en effet de nouvelles formes de coopératives, qui présentent la caractéristique de proposer un ensemble de dispositions permettant à des entrepreneurs indépendants, mais désireux de partager leur activité avec d'autres, de constituer de nouvelles mutuelles de travail, tout en bénéficiant du statut de salarié. Nous ne prétendons nullement que les CAE constituent une panacée. Dans bien des cas, elles ont émergé, dans de grandes difficultés et face à l'échec des politiques d'emploi, pour proposer un cadre et un lieu de résistance à des salariés déclassés, évincés de leur emploi et contraints d'envisager de construire leur parcours et leur survie par leurs propres moyens. Pour autant, la créativité dont nombre d'entre elles ont fait preuve est remarquable. Et, chemin faisant, elles ont su proposer pour elles-mêmes comme pour les coopérateurs qu'elles abritent des solutions qui ouvrent des voies nouvelles sur lesquelles il nous paraît important de nous pencher.

Transformer un défi en opportunité

Les CAE sont une forme bien particulière de coopérative, qui sont nées dans le cours des années 1990. Elles se sont constituées pour affronter le double défi qui taraude le monde du salariat et dont nous avons déjà indiqué l'importance⁴⁹.

– D'une part, il fallait faire face au fait que le salariat dans sa forme « fordienne » canonique (CDI à plein temps tout au long de la vie) était en voie de fragilisation accélérée, dans la mesure où seule une très petite proportion des embauches nouvelles se faisait sur ce statut.

– D'autre part, et du fait même de cette situation, il ne devenait ni rare ni exceptionnel que des travailleurs précarisés et sans perspectives réelles de voir leur situation évoluer franchissent le pas et décident de tenter l'aventure consistant à assurer leur survie sans s'insérer dans le salariat.

C'est à cette croisée des chemins que se constituent les premières CAE : dos au mur, elles entendent assumer le défi de transformer la tension qui traverse le salariat en une opportunité. Le projet, pleinement assumé, est de tenter de construire des lieux où pourront se développer, selon N. de Grenier (2016), coprésidente de la CAE Coopaname⁵⁰, « des formes de travail autonomes, émancipées du lien de subordination, qui ne renoncent ni à la dimension collective dans le travail ni à la solidarité interprofessionnelle, à la protection mutuelle des personnes ». Il s'agit, poursuit N. de Grenier –, sans doute, avec Oxalis, la plus emblématique de ces nouvelles coopératives⁵¹ – de « ... revenir aux racines de l'économie sociale pour dessiner de nouvelles formes d'entraide, de coopération et de mutualité ». À travers un ensemble d'innovations institutionnelles et organisationnelles⁵², l'ambition est de s'attacher à renouveler les formes sous lesquelles le travail et l'emploi sont classiquement exercés, pour

repenser le rapport au temps et à ses rythmes (temps travail, de loisir, travaux domestiques, accompagnement des enfants, etc.), et au-delà « à la propriété et à l'utilité sociale des activités ».

Pratiquement, comment se présente une CAE ? Et comment font-elles face au défi qui est à leur origine et qui aujourd'hui plus que jamais les anime. L'observation des pratiques développées par Coopaname, fournit sur tous ces points des éléments décisifs.

Rappelons pour commencer que Coopaname, née en 2004, rassemble aujourd'hui quelque 800 activités économiques différentes, portées par une ou plusieurs personnes. Jardiniers, graphistes, rédacteurs, webdesigners, bricoleurs à domicile, couturières ou formateurs, les « coopanamiens » commencent par partager l'outil par excellence que constitue l'entreprise Coopaname elle-même. Ce partage et cette mutualisation ne tiennent pas seulement au fait que l'entreprise revêt la forme juridique d'une coopérative⁵³. Bien au-delà de cette dimension (qui peut, après tout, n'être que formelle et symbolique), c'est bien l'entreprise comme telle qui est mise au service des coopérateurs. Ceux-ci, qui peuvent aussi être désignés et caractérisés comme des « entrepreneurs », ou mieux encore comme des « *entrepreneurs salariés* »⁵⁴ sont salariés par la coopérative sur des CDI, donnant donc accès aux prestations sociales. L'unique restriction porte sur le fait que le niveau de salaire versé à chacun est déterminé par le volume d'affaires qu'il apporte à la coopérative, revu régulièrement dans des avenants pour épouser la réalité des changements intervenus d'une période à une autre.

Tout en se mettant au service de l'activité de ses coopérateurs, le modèle économique se distingue radicalement des entreprises d'accompagnement ou de « portage salarial » qui traditionnellement prévalaient jusque-là. Il s'agit, avec les nouvelles CAE, *de favoriser l'entrepreneuriat individuel, mais en l'insérant dans un cadre collectif en redonnant vie et sens à la notion de mutuelle de travail.*

Des conditions nouvelles d'exercice du travail salarié

Plus précisément, deux grandes activités, qui sont aussi des formes de « sécurisation » des activités essentiellement précaires déployées par les associés, tiennent un rôle déterminant et expliquent le succès rencontré par Coopaname, comme plus généralement par les CAE.

– *La première sécurisation apportée par la coopérative tient dans le fait que c'est elle qui assume la responsabilité juridique des activités de chacun de ses membres.* C'est ainsi que les individus (les « entrepreneurs salariés et associés ») membres de la CAE sont déchargés de leurs responsabilités en matière de comptabilité. De même, ils sont déchargés de toute la responsabilité juridique et contractuelle liée à la gestion de leur activité. Pour les « indépendants » qui ont décidé de s'associer dans la coopérative, cette décharge et cette sécurisation juridique, comptable et administrative sont de toute première importance. La très grande majorité des sociétaires n'a dans ces domaines aucune formation et compétence. Déchargés des tâches d'administration, les coopérateurs peuvent se consacrer pleinement au développement de leur activité et construire leur parcours professionnel.

– *La deuxième « sécurisation » apportée par la coopérative tient dans le fait que « la responsabilité employeur » est elle aussi collectivement portée : la coopérative assume la fonction employeur pour ses membres.* Comme nous l'avons indiqué, ceux-ci sont salariés sur la base du chiffre d'affaires qu'ils réalisent. Point essentiel, les contributions sociales comme

les bénéficiaires auxquels donne droit le régime de salarié sont celles du *régime général*. Les coopérateurs sont ainsi inscrits dans les mécanismes de la solidarité interprofessionnelle.

Au-delà de ces processus et dispositifs de « sécurisation » institutionnelle, qui affrontent la gageure de concilier la liberté et l'autonomie attachées au statut d'entrepreneur « indépendant » et les garanties apportées par le salariat, la CAE est engagée dans une série d'activités *visant à mutualiser les ressources et associer les compétences de ses membres* pour favoriser le développement des activités de tous et de chacun.

La coopérative est ainsi un cadre mis au service de la recherche de solutions aux problèmes rencontrés par les coopérateurs. Comment satisfaire une commande dont l'urgence (ou l'ampleur) exige(nt) que soient rapidement mobilisées des ressources complémentaires ? Faut-il accepter ou non une commande dont le paiement ne pourra être honoré par le donneur d'ordre que dans un délai éloigné en faisant « l'avance » du salaire à ceux qui s'engagent à fournir les travaux ? Pour affronter et résoudre ces types de problèmes, voire les anticiper lorsque cela est possible, des rencontres périodiques ou à la demande de certains coopérateurs sont organisées. Des espaces virtuels (plateformes sur le Net) ou physiques (dans les locaux de la coopérative) sont installés pour permettre rencontres et échanges. La coopérative elle-même se réserve la possibilité de susciter des rencontres pour favoriser l'émergence de démarches collectives ou des offres réelles ou virtuelles, si celles-ci supposent d'associer plusieurs coopérateurs appartenant à des métiers connexes, par exemple pour répondre à des appels d'offres.

Enfin, et c'est sans doute là une caractéristique essentielle de la CAE, ouverte aux demandes des coopérateurs salariés, elle évolue en permanence pour s'adapter aux besoins. Bénéficier ainsi d'un lieu d'écoute, de coopération et de soutien aux entreprises particulières de chacun n'est sans doute pas la moindre des « sécurités » apportées par la CAE à ses membres.

Quelles que soient les difficultés qu'elles rencontrent et auxquelles elles s'efforcent de s'adapter en se transformant et en évoluant, les CAE apparaissent finalement *comme de véritables nouvelles mutuelles de travail*. À elles seules, elles n'apportent évidemment pas l'entièreté des réponses aux questions posées par la crise du salariat et l'émergence de cette vaste zone grise de l'emploi et du travail qui caractérise nos sociétés. En particulier, elles peinent à favoriser les collectifs de travail et le niveau de salaire versé à chaque coopérateur reste dépendant du volume d'activité apporté par lui. Ainsi, la CAE n'est que l'une des voies explorées pour faire face à la crise de l'emploi et du travail dans laquelle nos sociétés sont enfoncées. Mais, à n'en pas douter, une partie des solutions recherchées s'élabore dans ce laboratoire d'expérimentations et d'innovations que constitue la CAE. Surtout si l'on prend en considération le fait que, dans nombre d'entre elles, ce ne sont pas seulement des formes d'emploi nouvelles (liées au statut particulier « d'entrepreneur salarié ») qui sont expérimentées. Mais aussi, et tout autant, des nouvelles manières de travailler et de coopérer.

6. À TRAVERS UN NOUVEAU DROIT COMMUN DU TRAVAIL, ÉTENDRE ET RENOUVELER LA PROTECTION SOCIALE

Au-delà des dispositifs que nous venons de présenter, qui pensons-nous, constituent des voies de recherche fécondes pour faire face aux nouveaux défis que traversent le travail et le salariat, une autre direction, plus transversale et donc en ce sens potentiellement « complémentaire » de celles évoquées jusqu'ici, tient dans la proposition d'étendre la protection sociale en vue d'y intégrer un ensemble de nouveaux principes et de nouveaux droits. Il s'agit ici de prolonger un ensemble des réflexions et de propositions formulées d'abord par le juriste du travail Alain Supiot, présentées dans une série d'ouvrages remarqués⁵⁵ et dont l'objectif consiste à établir un « *nouveau droit commun du travail* ».

Le soubassement de cette proposition est constitué par la référence à cette « zone grise de l'emploi » déjà évoquée, trou noir où des millions de vies sont happées, où les destins basculent et dont le moins qu'on puisse dire est que, avec le temps, il ne va pas en rétrécissant. Faute de dispositifs et de politiques permettant d'outiller ceux qui s'y débattent pour les aider à retrouver le chemin d'un emploi stable et correctement rémunéré, on voit nombre d'entre eux sombrer dans le dénuement et la pauvreté. L'idée de promouvoir ce que nous désignerons comme des nouveaux droits communs du travail⁵⁶, si elle vise d'abord à pallier les défauts de protection dont bénéficient ces travailleurs, entend aller bien au-delà. En apportant de nouveaux droits à des séries très étendues de travailleurs : *qu'ils soient salariés ou non*.

De nouveaux droits communs du travail au service d'une « sécurité sociale professionnelle » étendue

Pour commencer, il convient d'écarter tout risque de confusion. La proposition d'installer de nouveaux droits communs du travail (désormais en abrégé DCT) ne se confond nullement avec celle consistant à promouvoir une « sécurisation des parcours professionnels », qui sous le nom de « flexicurité » a été avancée par ailleurs⁵⁷. Aussi convient-il d'emblée de préciser, pour éviter toute méprise, que l'idée au cœur de la proposition d'installer de nouveaux DCT se distingue nettement et sous des aspects essentiels s'oppose aux recommandations qui gouvernent l'idéologie de la « flexicurité ». « *L'idée de la flexicurité* – observe sur ce point A. Supiot... – *part des contraintes du marché pour y adapter les êtres humains au lieu de partir des besoins et capacités de ces derniers pour réglementer les marchés* » (A. Supiot, 2016, introduction)⁵⁸. En ce sens, ces propositions s'inscrivent dans la même inspiration que celles – avancées par exemple par la CGT – visant à instaurer une nouvelle « sécurité sociale professionnelle »⁵⁹. En effet, comme pour la sécurité sociale professionnelle, il s'agit de nouveaux droits sociaux venant combler les lacunes et absences du droit du travail et du droit social, même si certaines différences peuvent être pointées. Ainsi, dans le cas de la proposition avancée par la CGT, beaucoup des nouveaux droits envisagés paraissent très liés à la recherche d'emploi (en ce sens la CGT rappelle qu'il s'agit notamment de... « *de permettre l'accès ou le retour à l'emploi de qualité de chômeurs indemnisés ou pas, des bénéficiaires des minima sociaux, des primo-demandeurs d'emploi* »⁶⁰...), alors que les DCT ont une vocation bien plus générale. Par contre, l'idée d'assurer la « portabilité » en cas de changement du « meilleur statut », lorsque le salarié migre vers un emploi moins bien protégé, paraît très cohérente avec l'idée de DCT attachés à la personne et donc portables⁶¹.

La spécificité des DCT tient sans doute dans l'idée de créer des nouveaux droits visant à favoriser l'exercice *de libertés nouvelles* tout au long de la vie. Pour mesurer la portée de ces propositions nouvelles, il faut en exposer la logique. Tout tourne autour de trois idées forces.

La première est que la relation de subordination propre au contrat de travail s'est considérablement étendue et diversifiée *dans l'entreprise classique comme dans nombre de situations supposées relever du « travail indépendant »*, fragilisant dans des proportions inédites les catégories de travailleurs qui appartiennent tant au mode du salariat qu'à celui des « indépendants ». Dès lors, la solution aux difficultés rencontrées ne peut consister dans *la seule extension du droit du travail (et de la sécurité sociale) du salarié vers les autres catégories de la zone grise*. De là l'idée qu'un nouveau droit commun du travail est nécessaire. C'est le constat de l'importance et de la profondeur des mutations subies par la relation de subordination qui oblige à penser la nécessité d'un dépassement du droit du travail tel qu'il prévaut sous sa forme actuelle. L'extension de ce droit tel qu'il existe aujourd'hui – miné et affaibli de tous côtés, que l'on songe par exemple aux dispositions contenues dans la loi El Khomri – aux situations nouvelles n'apporterait pas les protections nécessaires et indispensables à l'exercice d'un travail digne et respecté. Les mutations introduites de leur côté par l'ubérisation du travail (même dans ses formes les moins extrêmes et radicales) ne peuvent que contribuer à renforcer cette analyse. Plus généralement encore, *on peut soutenir que de tels droit fondés sur la personne, et conçus comme des droits fondamentaux mettraient en quelque sorte « à l'abri » des allées et venues en matière de droit du travail*, lequel, comme le faisait justement remarquer Gérard Lyon-Caen, apparaît, sur certains points, spécialement sensible aux rapports de force politiques⁶².

Contribue aussi à ce besoin de refonder le droit du travail, et c'est là le second argument en faveur de la nécessité d'installer de nouveaux DCT, l'appréciation que les droits sociaux *ne sauraient désormais plus être rattachés au seul emploi salarié et n'être dépendants que de lui*. La précarité, l'extension du chômage, du temps partiel, du travail autonome ou indépendant (« imposé » ou « choisi »), l'existence d'une masse considérable de chômeurs parvenus en « fin de droits », *impliquent de modifier la référence et la base sur lesquelles le droit social doit être construit*. Il faut dès lors asseoir les droits nouveaux non sur le seul emploi salarié, mais sur *le travail*, que la personne exerce son activité en tant que salarié ou non. Ce droit serait la contrepartie à toute forme de travail ayant une utilité sociale validée : ce qui sous-tend que l'accès aux bénéfices du nouveau droit commun doit continuer de reposer sur certaines conditionnalités. En effet, même si *le passage de la référence de « l'emploi salarié » au « travail » en général permet d'élargir singulièrement la base sur laquelle les nouveaux droits sont assis*, la proposition n'est pas de supprimer toute conditionnalité, comme c'est le cas avec les thèses prônant l'installation d'un revenu universel. Une des difficultés majeures et un des enjeux clés impliqués par cette proposition d'installer de nouveaux DCT *tiennent précisément dans la définition des conditions – c'est-à-dire des procédures sociales de reconnaissance et de validation – des activités de travail* (distinctes de l'emploi salarié) donnant accès aux droits nouveaux. Cette validation sociale est toujours un phénomène collectif, qu'elle s'appuie sur des mécanismes marchands ou sur des procédures de délibération où s'expriment des préférences et des choix sociaux. La conditionnalité repose sur le principe que, pour donner accès aux nouveaux DCT, l'activité

du travailleur devra être validée, soit par un passage par le marché (en l'occurrence de l'emploi rémunéré à titre de salarié ou d'indépendant), soit par un financement public, qui lui-même résultera d'une délibération conduite dans un cadre approprié⁶³. Au final, il s'agit d'élargir les droits et protections liés au salariat à et de les étendre à d'autres activités productives socialement utiles et dont l'utilité est socialement validée.

Quels droits nouveaux ? Domaine et étendue

Une illustration de ce en quoi pourraient consister ces nouveaux droits peut être donnée à partir du cas d'un DCT qui porterait sur la formation. Contrairement à la manière dont ce droit est pensé et construit à l'intérieur des CPA (Comptes personnels d'activité)⁶⁴, il ne s'agit pas avec les DCT de droits individuels *de nature patrimoniale mais d'une institutionnalisation* qui relève de la construction de *droits collectifs, attachés à des personnes*.

Dans cette perspective le droit à la formation professionnelle serait abondé automatiquement – avec une périodicité donnée, par exemple sur une base annuelle – en heures de formation qui viendraient ainsi alimenter un droit *dont la personne pourrait se servir à sa discrétion*. Ce droit ne serait pas fonction du « statut » de la personne « (plein » en cas de CDI, amoindri en cas de CDD ou d'intérim, comme c'est le cas aujourd'hui). Salariés comme non-salariés en bénéficieraient. Enfin son usage ne serait pas soumis (comme c'est aussi le cas aujourd'hui) à l'approbation des directions d'entreprise. Il s'agit ainsi de transformer le droit à la formation en un droit personnel, une liberté fondamentale donnée à son bénéficiaire.

En outre, au contraire de la situation qui prévaut aujourd'hui, caractérisée par le fait que nombre de droits alloués s'épuisent s'ils ne sont pas consommés dans des périodes de temps déterminées, les nouveaux DCT devront perdurer dans le temps ou en cas de changement d'emploi. Du fait de cette caractéristique de « portabilité », le bénéficiaire pourra ainsi utiliser ces droits additionnels (parce que non consommés) à un autre moment de sa vie. De tels dispositifs illustrent la manière dont il conviendra de construire de la complémentarité entre les nouveaux droits communs du travail et le droit à la sécurité sociale.

Plus généralement, les nouveaux droits ne doivent pas être conçus comme des droits permettant l'adaptation à des conjonctures ou des marchés changeants, qui est la logique qui prévaut en matière de « flexisécurité ». Ils doivent être conçus comme des instruments permettant aux individus de construire leur activité et leur avenir. Ils doivent être mis au service de l'anticipation et la construction de parcours où différents types d'activités doivent pouvoir être associées simultanément ou dans le temps⁶⁵.

Voilà pourquoi ces droits, en venant compléter ou conforter les droits sociaux existants, doivent porter sur des domaines multiples. Ils doivent être mis au service du renforcement du lien social à travers l'encouragement à des activités d'utilité sociale reconnue (crèches, aide aux personnes en difficulté, soutien scolaire, constitution de bases de données de toute nature – images, musique, texte – en accès ouvert venant compléter ou développer les bibliothèques municipales comme nous en avons vu une illustration plus haut à propos de la coopérative 1D touch). Nombre d'activités développées aujourd'hui comme des « communs » et délivrées en

général à titre largement gratuit pourraient ainsi – dans le cadre de ces DCT – voir leurs initiateurs bénéficier de différents types de droits nouveaux⁶⁶.

Le risque existe que ces droits attachés aux personnes et à leur activité – et non plus à l'emploi – mettent en péril les solidarités collectives. Ce point ne doit pas être sous-estimé. Voilà pourquoi il est essentiel que ces nouveaux droits s'inscrivent *dans les logiques de solidarité existantes et servent à les étendre et à les renforcer*. À cela, il faut ajouter que *la dimension redistributive de ces droits doit être clairement affirmée*. À titre d'exemple, un droit à la formation qui serait abondé *de façon inégale en dotant plus largement et complètement ceux qui ont bénéficié de la formation initiale la plus courte* constituerait un bon exemple d'un droit qui, quoique « individuel » et « personnel », serait conçu pour renforcer les solidarités, au lieu de les affaiblir.

Si l'on considère le droit de (et à la) sécurité sociale, il est essentiel là aussi de veiller à ce que les nouveaux droits ne soient pas pensés comme substitutifs aux droits existants, mais bien comme *complémentaires* à eux. La Couverture universelle maladie, devenue depuis le 31 décembre 2015, la Protection universelle maladie conçue pour apporter des droits aux soins à des catégories de personnes (chômeurs, fins de droits...) qui en sont (ou en ont été) exclues, mais qui dans la pratique présente d'immenses lacunes, apparaît comme un terrain privilégié de l'installation des nouveaux DCT. Attaché à la personne, quel que soit son statut « professionnel », le droit à la couverture contre le risque maladie ne pourrait plus être contourné, comme il l'est aujourd'hui trop souvent.

Une question délicate concerne la « fongibilité » des droits entre eux. Pour que les nouveaux droits communs du travail puissent effectivement être mis au service de la personne et ne pas dépendre du bon vouloir de l'employeur, il convient que la personne titulaire des nouveaux droits communs puisse disposer d'une certaine liberté dans l'usage des droits accumulés. La fongibilité de ces droits est alors une question qui doit être posée. La prudence cependant incite à penser que cette fongibilité ne peut être que partielle et encadrée. Partielle : ne pourront s'additionner pour être simultanément consommés que des droits « proches » (par exemple, les droits acquis dans le cadre de la « formation » et dans le cadre de « l'épargne temps » pourraient être additionnés pour être utilisés, à un moment donné, au service d'un projet professionnel de formation ou de reconversion...). La fongibilité entre droits ne doit pas, toutefois, être conçue comme complète et générale. Il faudra sans doute veiller à ce que, dans certains cas, des droits acquis pour certains usages (par exemple le droit à une retraite précoce du fait d'années de travail pénible) ne puissent être dilapidés au cours de la vie active. Il s'agit là de questions très délicates. Trouver ici les bonnes dispositions et les bons réglages supposera une large concertation entre pouvoirs publics, syndicats et bénéficiaires virtuels de ces droits.

Concernant le financement de ces dispositifs, il faut évidemment s'orienter vers des sources multiples. Bien sûr, les entreprises doivent très majoritairement contribuer à alimenter ces droits nouveaux. Les bénéfices pour elles sont évidents, puisque les salariés vont pouvoir disposer de nouveaux leviers pour assurer par eux-mêmes certaines mutations dans leur vie professionnelle (accroissement de compétences, mobilité vers d'autres emplois...). Il est donc normal et logique qu'elles contribuent à fortifier ces nouveaux droits.

Il est en de même pour l'État et les collectivités territoriales. Les activités visant à tisser du lien social ou à le réparer ont presque toujours une dimension territoriale forte. Il est donc de l'intérêt des entités territoriales de favoriser le déploiement des nouveaux droits. Notons au passage que nombre de « communs urbains » tels qu'ils sont définis dans les chartes passées entre municipalités et (groupes de) citoyens couvrent des domaines aussi variés que la constitution et l'entretien de jardins ou de vergers partagés, l'isolation thermique et les dispositifs collectifs d'économies d'énergie au niveau de groupes d'habitation, la réfection de friches industrielles pour en faire des lieux d'accueil où dispenser des cours du soir et/ou d'alphabétisation, des salles de spectacles ou d'exposition, etc.⁶⁷, pourraient trouver ici des sources de financement à partir des dotations des municipalités au regard des services rendus. Dans le même esprit, ces activités dont l'utilité serait socialement reconnue et validée pourraient donner lieu à l'octroi de DCT au bénéfice des initiateurs et porteurs de ces services nouveaux. Nombre de « communs » et d'entreprises coopératives « hybrides », car associant les collectivités locales et territoriales, pourraient ainsi trouver des moyens stables d'existence à long terme à partir des droits communs du travail attribués aux *commoners* qui animent ces activités, ou sous la forme de financement direct de ces activités elles-mêmes. La validation sociale dans ce cas doit passer par un système non marchand, une assemblée démocratique d'acteurs locaux par exemple, constituée d'élus, de représentants d'associations de consommateurs et d'habitants et promoteurs des nouveaux services offerts sur le territoire. On pourrait imaginer, pour éviter la disparité des situations et des traitements locaux, qu'une loi-cadre fixe les grandes lignes et les grands principes des formes et des types de DCT qui pourraient être localement abondés suivant les types d'activités déployés.

*

Certes, il y a loin de la coupe aux lèvres. Et la réflexion autour du concept même de « droit commun du travail » doit être poursuivie et prolongée. Comme doivent faire l'objet de débats et d'approfondissements, et pourquoi pas d'expérimentations, les questions relatives à l'étendue et au contenu à donner aux nouveaux DCT à promouvoir. Virtuellement, on pourrait imaginer que les nouveaux DCT portent (en complément des droits existants) sur une série de domaines tels que : le droit à l'éducation et à la formation, à la santé, à la retraite, à l'accès à du revenu pour des activités non salariées mais reconnues d'utilité sociale, à du crédit et avances monétaires nécessaires au lancement d'activités nouvelles... La mise en œuvre de tels DCT suppose donc un large débat et l'établissement de consensus et compromis nouveaux dans la société. Et, bien sûr, ceci ne se fera pas en jour.

Si cette perspective a été ici présentée, c'est qu'elle nous apparaît comme riche de promesses, en fournissant une orientation et un ensemble de perspectives originales, pour faire face à la crise de l'emploi et du système de la protection sociale qui s'étalent sous nos yeux.

Comme cela a pu être soutenu : « *Du futur, ne faisons pas table rase* » !... Sachons anticiper l'avenir, le devancer, et donc le préparer.

¹ Répétons-le : des réponses plus complètes à la question du chômage exigent de passer par des politiques industrielles renouvelées, question traitée au [chapitre 4](#) de ce livre.

² Frey C. B, Osborne M. A. (2013), « The future of employment : how susceptible are jobs to computerization ? », art. cité.

- 3 Arntz M., Gregory T., Zierahn U. (2016) « The risk of automation for jobs in OECD countries », *OECD Social, employment and migration working papers*, n° 189.
- 4 Pour reprendre ici une expression de A. Supiot (2016), *op. cit.*
- 5 Suivant une estimation du collectif d'auteurs dirigé par A. Supiot (2016), *op. cit.*
- 6 Voir Eydoux Anne, « Réformer la solidarité sans renoncer à l'emploi », contribution au débat organisé par France Stratégie, 10 mai 2016, <<http://francestrategie1727.fr/wp-content/uploads/2016/02/anne-eydoux-contribution-ecrite-pour-france-strategie-debat-du-10-mai-2016.pdf>>.
- 7 Van Parijs Philippe, « L'allocation universelle, où en est-on ? », in Caillé Alain, Fourel Christophe (sous la dir. de), *Sortir du capitalisme, Le scénario de Gorz*, Lormont, Le Bord de l'eau, 2013. Voir aussi MFRB (Mouvement français pour un revenu de base), <<http://revenuebase.info>>.
- 8 Voir Allègre Guillaume, « Quand le travail s'«ubérise» », *Alternatives économiques*, hors-série, n° 108, février 2016. En complément, voir Eydoux Anne, « Réformer la solidarité sans renoncer à l'emploi », art. cité. Voir aussi les contributions au séminaire de l'OFCE, « Journée sur le revenu d'existence », 13 octobre 2016, <<http://www.ofce.sciences-po.fr/seminaires/event.php>>.
- 9 Voir ci-dessus le [chapitre 1](#).
- 10 Voir notamment : Méda Dominique, Vendramin Patricia, *Réinventer le travail*, Paris, PUF, 2013.
- 11 Vercellone Carlo et Monnier Jean-Marie, « Le financement du revenu social garanti, approche méthodologique », *Mouvements*, n° 1, 2013, p. 47.
- 12 De Basquiat Marc, Koenig Gaspard, 2014, *Liber, un revenu de liberté pour tous*, Paris, L'Onde, coll. « Génération libre », 2014. De Basquiat Marc, « Le liber, en réponse à une lecture de Denis Clerc », *L'Économie politique*, n° 71, juillet 2016, p. 85-95.
- 13 Voir Clerc Denis, « Quelques réflexions sur le revenu de base », *L'Économie politique*, n° 71, juillet 2016, p. 76-84.
- 14 Hyafil Jean-Éric, « Du revenu de base maintenant au revenu de base souhaitable », *Multitudes*, 2016/2, n° 63, pp. 72-81.
- 15 Mylondo Baptiste dans *Pour un revenu sans condition*, Paris, Utopia, 2012, retenait 750 euros par mois. Aujourd'hui, il propose 1 000 euros. La Fondation Jean Jaurès propose le même montant dans son scénario le plus élevé : « Le revenu de base, de l'utopie à la réalité ? », 22 mai 2016, <<https://jean-jaures.org/sites/default/files/notefjj-revenubase.pdf>>. Moulrier-Boutang Yann, 2016, dans « Trois propositions », in Caillé Alain/Les Convivialistes, *Éléments d'une politique conviviale*, Lormont, Le Bord de l'eau, 2016, propose entre 1100 et 1200 euros, et 600 euros en dessous de 15 ans, soit entre 800 et 860 milliards par an.
- 16 INSEE, Tableau économique d'ensemble 2015 : RDB = 1 352 Mds € : RDN = 1 275,2 Mds €.
- 17 Ariès Paul, *La Décroissance, Un nouveau projet politique*, Villeurbanne, Golias, 2007, p. 356, souligné par nous.
- 18 Alaluf Mateo, *L'Allocation universelle, Nouveau label de précarité*, Mons, Couleur livres, 2014.
- 19 Gorz André, « Revenu minimum et citoyenneté », *Futuribles*, n° 184, février 1994, p. 49-60.
- 20 Friot Bernard, *Émanciper le travail. Entretiens avec Patrick Zech*, Paris, La Dispute, 2014.
- 21 Pour compléter : Harribey Jean-Marie, *La Richesse, la valeur et l'inestimable*, *op. cit.* ; « Le revenu d'existence : un piège néolibéral », *Économie et politique*, dossier « Revenu de base ? », n° 744-745, juillet-août 2016, p. 39-43, <<http://harribey.u-bordeaux4.fr/travaux/travail/re-piege.pdf>> ; « Repenser le travail, la valeur et les revenus », in Mateo Alaluf et Daniel Zamora (dir.), *Contre l'allocation universelle*, Éd. Lux, 2016.
- 22 Rappelons à cet égard que si les évaluations du RSA ont mis en évidence le non-recours aux droits, l'instauration de la prime d'activité (en remplacement du RSA activité et de la prime pour l'emploi) s'est faite sur le même principe du « droit quérable » (il faut demander pour obtenir), permettant ainsi à l'État de faire des économies sur le dos des pauvres.
- 23 C'est le principe du scénario 3 retenu par le rapport Sirugue Christophe, *Repenser les minimas sociaux. Vers une couverture sociale commune*, rapport au Premier ministre, 2016, <www.gouvernement.fr/sites/default/files/liseuse/6952/master/index.htm>. À remarquer également le rapport récent de Terra Nova, « Pour un minimum décent, contribution à la réforme des minima sociaux », 30 novembre 2016, <http://tnova.fr/system/contents/files/000/001/280/original/30112016_-_Pour_un_minimum_d_cent.pdf?148045196930112016_-_Pour_un_minimum_d_cent.pdf?1480506721>, qui refuse le revenu d'existence et propose de fusionner la dizaine de minima sociaux actuels et de les remplacer par un revenu minimum décent à partir de 18 ans et sous condition de ressources.
- 24 France, portrait social, *Insee Références*, édition 2016.
- 25 Des données sur les séries longues dans Marchand Olivier, Thélot Claude, *Deux siècles de travail en France*, INSEE, Études, 1991. Pour la période récente : Pak Mathilde, Zylberman Serge, Letroublon Claire, « La durée du travail des salariés à temps complet », *Dares, Analyses*, n° 47, juillet 2013, <<http://dares.travail-emploi.gouv.fr/IMG/pdf/2013-047.pdf>>.
- 26 Voir Larouturou Pierre et Méda Dominique, *Einstein avait raison, Il faut réduire le temps de travail*, Ivry-sur-Seine, Éditions de l'Atelier, 2016.
- 27 Voir le tableau de l'INSEE : « Temps partiel selon le sexe et la durée du temps partiel en 2015 », <http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATCCF03242>.

28 Voir Quirion Philippe, « L'effet net sur l'emploi de la transition énergétique en France : Une analyse *input-output* du scénario négaWatt », CIRED, Document de travail, n° 46-2103, avril 2013, <<http://www.centre-cired.fr/IMG/pdf/CIREDDWP-201346.pdf>>.

29 Voir Eydoux Anne, « Indemnisation du chômage et minima sociaux : une dette sociale », in *Appel de 138 économistes pour sortir de l'impasse économique*, Les Liens qui libèrent, 2016.

30 Voir Husson Michel, *Créer des emplois en baissant les salaires ? Une histoire de chiffres*, Éditions du Croquant, 2015.

31 Pour une critique de cette forme d'entreprise, hégémonique dans le capitalisme financiarisé d'aujourd'hui, cf. *Changer d'économie !*, op.cit. Tout spécialement dans cet ouvrage, voir le chapitre 7 : « Entreprises : sortir de la financiarisation », par Benjamin Coriat, Thomas Coutrot, Roland Perez, Olivier Weinstein. Dans le même esprit voir aussi l'ouvrage *L'Entreprise liquidée. La finance contre l'investissement*, T. Auvray, T. Dallery S. Rigot, éd. Paris, Michalon, 2016. Nous ne reviendrons donc pas ici sur ce thème, préférant concentrer l'attention sur des phénomènes émergents et porteurs d'avenir autour de l'ESS, des communs et des nouvelles formes d'entrepreneuriat auxquelles ils donnent lieu.

32 D'un côté, ces initiatives ont de nombreuses vertus, mais d'un autre côté elles permettent parfois à des pouvoirs publics obnubilés par la réduction des déficits de mobiliser des capacités de travail à peu de frais, le développement du bénévolat accompagnant ainsi le désengagement de l'État.

33 Sur l'ambiguïté des relations entre l'État et les entreprises associatives cf. Mathieu Hély, *Les métamorphoses du monde associatif*, PUF, 2009.

34 La financiarisation de l'économie et l'appât des fortes rentabilités des marchés financiers n'ont pas épargné le secteur des coopératives de financement ou certaines mutuelles. Ainsi, la coopérative Crédit agricole a créé une société Crédit Agricole SA qui est coté en Bourse et qui lève des fonds auprès des marchés financiers pour alimenter la coopérative, en complète contradiction avec les principes de la coopération.

35 Sauf lorsque la coopérative est très ancienne, les parts sociales peuvent être réévaluées.

36 En 1973, les salariés de Lip (entreprise d'horlogerie dans le Jura), menacés par un plan social, décident de fabriquer, de vendre et de se payer seuls. C'est la première expérience de coopérative de cette ampleur en France. Elle sera combattue par le patronat et par le gouvernement de Valéry Giscard d'Estaing. La Belle Aude est la coopérative issue de la reprise de l'activité de fabrication de glace suite à l'annonce de la fermeture de l'entreprise Pilpa à Carcassonne. La SCOP TI (Thés et Infusions) est la coopérative née de la lutte des salariés contre la fermeture Fralib, fabricant des thés Éléphant, propriété d'Unilever.

37 La France n'est pas le pays dans lequel ces expériences sont les plus développées. L'Espagne, avec Mondragon dans le Pays basque (75 000 salariés et 260 entreprises en réseaux), et l'Italie (où les coopératives abondent dans l'agriculture et la transformation alimentaire) ont un secteur coopératif plus important que celui de la France.

38 Pour les coopératives de production, la loi fixe la part maximale du capital apportée par des agents non membres de la coopérative à 49 %. En Espagne, cette part maximale est fixée à 15 %.

39 Nous reviendrons plus bas sur cette forme nouvelle de coopérative (la CAE), qui peut être à la base d'une évolution et mutation du salariat en assurant, à travers le statut d'entrepreneur salarié, la promotion de véritables « mutuelles de travail ».

40 Différents modes de financement sont ainsi définis : la création d'un prêt participatif social et solidaire (PESS), d'un fonds pour l'innovation sociale (FISO), d'un fonds de fonds centré sur des entreprises à fort impact social, d'un fonds d'investissement dans les coopératives, d'une plateforme de *crowdfunding* et d'une garantie associative. Par ailleurs, la loi crée également des possibilités de financement direct par le biais de titres associatifs et de certificats mutualistes et paritaires.

41 Concernant le « retour des communs », voir l'ouvrage coordonné par B. Coriat (2015) ainsi que le dossier sur ce thème de la revue en ligne « Les Possibles », n° 5, Hiver 2015, <<https://france.attac.org/nos-publications/les-possibles/numero-5-hiver-2015>>. Voir aussi : Cornu M., Orsi F, Rochfeld J., *Dictionnaires critiques des communs*, op. cit., ainsi que plus généralement la bibliographie et les travaux présentés et discutés à la section 5 du chapitre 2 de cet ouvrage.

42 Des détails sur l'activité de cette coopérative sont disponibles sur son site à l'adresse <http://http://energiris.coop/>.

43 Rappelons que la SCIC (société coopérative d'intérêt collectif) est une forme juridique particulière qui permet la formation de coopératives multisociétaires, c'est-à-dire associant des personnes physiques et morales. C'est ainsi que la plupart des SCIC associent aux sociétaires classiques des collectivités territoriales. Cette forme paraît spécialement adaptée pour favoriser l'émergence de nouveaux modèles économiques d'activité impliquant la présence de subventions publiques et mis aux services d'objectifs d'emploi et de préservation écologique. Dans la plupart des cas, les activités déployés dans ces SCIC sont fortement ancrées sur des territoires particuliers.

44 Voir le site 1D touch. com . 1D touch (prononcer « indé » à la française, pour indépendant et « touch » à l'anglaise). La coopérative se présente elle-même comme « ... la première plateforme de ressources numériques entièrement dédiée aux contenus culturels indépendants. Elle est issue d'une réflexion collective entre acteurs culturels (artistes, labels, radios associatives, bibliothèques, salles de concerts) et collectivités territoriales... ».

« 1D touch propose une plateforme multimédia composée de 1 million de titres musicaux et d'une première sélection de jeux vidéo indépendants. » Vidéos et éditions numérique viendront bientôt enrichir le catalogue.

45 Sur tous ces points on consultera avec profit le site de la société Terre de Liens (<https://www.terredeliens.org/>) précis et détaillé.

46 Cette proposition peut surprendre. Rappelons seulement que, bien que cette économie coopérative n'ait derrière elle que quelques années d'existence, elle a déjà remporté quelques solides succès. Pour ne rien dire ici de l'importance prise par les logiciels libres, dans le monde professionnel lui-même – si bien que nombre de firmes phares dans leurs domaines : IBM, Sun ou Oracle..., consacrent à leur développement des ressources très importantes –, rappelons que dans le domaine des encyclopédies, Wikipédia a désormais pris le pas sur ses rivales. L'*Encyclopædia Britannica* en langue anglaise ou l'*Encyclopædia Universalis* en langue française ont ainsi dû plier bagage. La puissance de dizaines de milliers d'internautes collaborant en ligne et capables d'interagir en temps réel pour corriger, compléter ou préciser une information dans un article ont eu raison de la manière traditionnelle de faire des encyclopédies. De même la plateforme OpenStreetMap, qui propose des cartographies en ligne extrêmement détaillées et précises, est désormais souvent préférée aux offres commerciales (les GPS de Google en particulier) lorsqu'il s'agit de recueillir certaines informations particulières que OpenStreetMap est seule à offrir dans certaines de ses applications spécialisées.

47 Dans un numéro spécial fort bien documenté consacré à l'économie collaborative, la revue *Alternatives économiques* présente de nombreuses illustrations de situations dans lesquelles des partenariats sont passés entre les « grands » du secteur mutualiste (la MAIF, la MGEN...) et des jeunes pousses de la nouvelle économie du commun.

48 Ce paragraphe s'appuie largement sur des entretiens menés avec des dirigeants comme avec des entrepreneurs indépendants salariés, associés à des CAE, et notamment à Coopaname. Il reprend largement les idées exposées par N. de Grenier dans sa communication « Travailler en communs. Coopératives d'activités et d'emploi et intermittents » au colloque de Cerisy « Vers une république des biens communs », 8-15 septembre 2016.

49 Précisons que, à l'époque de leur formation, le statut de CAE n'était pas reconnu. Celles-ci se sont construites dans une zone grise du droit. Il faut attendre la loi Hamon de 2014 sur l'ESS pour entériner et établir le statut légal des CAE de manière explicite.

50 Sur l'histoire comme sur l'intention qui a présidé à la mise en place de Coopaname, la consultation du site, à l'adresse <http://www.coopaname.coop>, fournit de précieuses informations.

51 Précisons qu'au demeurant les deux CAE Oxalis et Coopaname ont amorcé un processus de rapprochement (en s'associant aussi à d'autres entités...) visant à rapprocher et mutualiser certaines de leurs pratiques, et grâce à leur alliance d'accroître leur impact social. Le projet liant Coopaname et Oxalis se déploie sous le nom de Bigre. Pour des précisions sur le sens de ce rapprochement, cf. <http://www.coopaname.coop/>.

52 Pour une présentation des CAE et des innovations dont elles sont porteuses, voir C. Bodet et N. de Grenier « Coopératives d'activité et d'emploi : des éléments de réponse de l'économie sociale au délitement du rapport salarial fordien » XI^{es} Rencontres du RIUESS Poitiers du 15 au 17 juin 2011 ; voir aussi C. Bodet, N. de Grenier, D. Vallade « Les coopératives d'activité et d'emploi : laboratoires d'innovation et de rénovation du rapport au travail et au revenu ? L'expérience de Coopaname », colloque Recherche et Régulation, 10-12 Juin 2015, Paris.

53 L'entreprise compte quelque 250 associés représentés dans le CA comme dans les autres organes de gouvernance de l'entreprise.

54 Le qualificatif d'entrepreneur salarié paraît plus approprié, car, s'il est tout à fait explicite sur le fait qu'il s'agit bien d'entrepreneuriat, il introduit une nuance de langage « entreprenant », plutôt « qu'entrepreneur » qui indique bien qu'il s'agit d'une forme d'entrepreneuriat particulière, qui ne se confond pas avec celle déployée par l'entrepreneur capitaliste que désigne classiquement la notion d'entrepreneur.

55 La première formulation de cette proposition a été énoncée il y a quelques 20 ans maintenant par A. Supiot dans un article de 1997 portant pour titre « Du bon usage des lois en matière d'emploi », *Droit Social*, mars, (pp.229-242). Elle est reprise et développée dans un rapport pour la Commission européenne publié en 1999, qui vient d'être réédité avec un longue préface inédite qui, sous le titre « Les voies d'une vraie réforme du Droit du Travail », actualise le débat et les thèses présentées dans le Rapport de 1999 (cf. Supiot (dir.) « Au-delà de l'Emploi », nouvelle édition 2016, Paris, Flammarion. Dans l'intervalle, plusieurs articles ont précisé les choses. On consultera notamment : « Les nouveaux visages de la subordination », *Droit Social*, 2000, n° 2, février.

56 A. Supiot suggère dans ses ouvrages de penser comme des « *droits de tirage sociaux* », les nouveaux droits à promouvoir. Sans récuser cette référence, nous avons retenu ici la qualification de « droits communs du travail ». Cette appellation nous apparaît comme plus appropriée dans la mesure elle met où à la fois l'accent sur la dimension collective des nouveaux droits, indique qu'ils concernent le monde du travail *dans son ensemble* et enfin attire l'attention sur le fait qu'il s'agit de droits bien adaptés au développement des « communs » tels qu'évoqués section 4 de ce chapitre.

57 De même qu'elle se distingue radicalement l'idée des CPA (Comptes personnels d'activité) telle que loi El Khomri les a conçus et a commencé à les mettre en œuvre. Cf. infra note 144.

58 Plus bas, il ajoute à propos des droits de tirage sociaux : « *Ce serait un contresens de les réduire à la seule fonction de transition professionnelle, car ils visent plus largement à donner à chacun une certaine liberté dans la conduite de sa vie de travail, en sorte que celle-ci puisse faire place à toutes les formes de travail et pas seulement au travail salarié* » (*ibid.*).

59 Sur cette idée de « sécurité sociale professionnelle », on consultera notamment un numéro récent de la revue *Le Droit ouvrier* (octobre 2015, n° 807) qui, sous le titre « Vers un nouveau statut social attaché à la personne du travailleur »,

consacre l'ensemble de sa livraison à l'analyse de ces questions. Le numéro s'ouvre sur une longue interview de A. Supiot qui procède à une mise en perspective des réformes intervenues depuis 2013, et précise sa proposition sur les droits de tirage sociaux.

⁶⁰ Cette proposition est issue d'un document de synthèse de la CGT sur ce sujet, disponible à l'adresse <http://www.cgt.fr/Une-securite-sociale.html>.

⁶¹ Comme le montre le débat de la revue *Le Droit Ouvrier*, les deux propositions s'inscrivent dans la même perspective de « compléter » un système de solidarité devenu défaillant.

⁶² Cf. G. Lyon-Caen, *Le Droit du travail. Une technique réversible*, Paris, Dalloz, 1995, p. 7.

⁶³ Il s'agit au premier chef du Parlement – lieu par excellence de la formulation de la loi –, mais aussi de nombre d'entités locales ou régionales, habilitées – ou qui le deviendront – à se prononcer sur la validation de ces activités.

⁶⁴ Concernant la mise en place des CPA, la plus grande inquiétude est de mise. Outre le fait qu'ils s'installent dans une logique purement patrimoniale, la forme pratique d'installation des « comptes » passe par la mise en place d'immenses plateformes où toutes sortes de données professionnelles sont compilées ; le risque est alors que la mise en place des CPA consiste en « ... un instrument de création institutionnalisée du marché des travailleurs, dont les qualifications et les compétences deviennent "transparentes" pour les employeurs... ». Sur ce point, voir l'analyse plus complète proposée sur le site <http://www.cpaendebat.org/>. Une tribune sur ce sujet a également été mise en ligne à l'adresse <https://blogs.mediapart.fr/les-invites-de-mediapart/blog/201216/le-compte-personnel-d-activite-lurgence-du-debat-citoyen>.

⁶⁵ Comme cela a souvent été noté, de tels types de droits ne pourront efficacement valablement s'exercer que si de nouvelles institutions permettant l'orientation et l'accompagnement des nouveaux bénéficiaires du droit sont mises en place. Ainsi, pour qu'un droit à la formation attaché à la personne puisse pleinement s'exercer, il conviendra que des institutions capables d'orienter et d'accompagner le détenteur du droit soient mises en place. La même remarque vaut pour des personnes soucieuses de s'engager dans une activité entrepreneuriale propre, et qui pour ce faire useraient d'un DCT constitué par exemple par un droit de tirage sur du crédit (ou une « avance » en capital) à la création d'une entreprise.

⁶⁶ Le compte d'engagement citoyen créé au sein des CPA illustre le fait que des séries d'activité qui jusque-là étaient réputées relever du seul bénévolat, peuvent à certains moments recevoir une validation sociale et ouvrir à des droits. Ainsi dans les nouveaux CPA : « les jeunes ayant accompli une mission de service civique, les personnes s'engageant dans des réserves (militaire, sanitaire, de sécurité civile, etc.), les volontaires des armées, les maîtres d'apprentissage et les bénévoles exerçant des responsabilités importantes dans les associations bénéficieront de points supplémentaires, pour valoriser leur engagement et leur ouvrir plus de droits à se former. » Il s'agirait avec les DCT de donner une pleine expression à ce principe, en définissant de manière précise les domaines d'activité (qui nécessairement posséderaient une dimension d'utilité sociale) susceptibles d'ouvrir à des droits nouveaux.

⁶⁷ Des exemples très nombreux de ces chartes passées entre municipalités et citoyens/commoners sont donnés sur le site de Labsus (<http://www.labsus.org/author/gregorioarena/>), qui propose aussi des analyses synthétiques du contenu de ces chartes.

CHAPITRE 4

Renouer avec l'investissement public, assurer la transition écologique

Nous avons montré que la crise du capitalisme contemporain portait gravement atteinte aux conditions sociales et écologiques de la vie en société. Il s'ensuit que le rétablissement d'une soutenabilité des modes de vie sur ces deux dimensions rend indispensable de restaurer la place de l'initiative publique au côté des activités privées, ce qui implique un investissement public de haut niveau, une politique industrielle renouvelée et tournée vers la qualité et la durabilité des biens. Enfin, l'ouverture d'une transition écologique, notamment énergétique, représente un enjeu déterminant pour l'avenir.

1. L'INVESTISSEMENT PUBLIC INDISPENSABLE

Le discours est maintenant bien rodé : les dépenses publiques et les dépenses sociales, atteignant 57,7 % du PIB, sont trop élevées en France. Et les gouvernements néolibéraux européens ont imposé par un traité jamais soumis au vote populaire la règle d'équilibre budgétaire, dite « règle d'or », avec l'impératif immédiat de rester en dessous du seuil de déficit budgétaire de 3 % par rapport au PIB, et dans le cadre du Traité sur la stabilité, la coordination et la gouvernance (TSCG) de l'Union européenne, de ne pas dépasser un déficit structurel de 0,5 %¹. Ces obligations conduisant à un cercle vicieux déflationniste sont absurdes : ainsi la mesure du déficit budgétaire annuel ne distingue pas les dépenses de fonctionnement et celles d'investissement ; pire, beaucoup de dépenses dites de fonctionnement sont en réalité de véritables investissements pour l'avenir (éducation, recherche, et même santé). La raison aurait pourtant commandé que les investissements publics soient sortis du calcul du déficit annuel puisque, lorsqu'ils sont rapportés au PIB annuel, on passe sous silence les bénéfices que la collectivité dans son ensemble en retirera dans les années, voire décennies, à venir. Non seulement elles sont absurdes, mais ces obligations sont délétères, puisqu'elles ne tiennent aucun compte de l'immensité des changements sociaux et écologiques à opérer.

La dépense publique est utile parce qu'elle est source de richesse

Le grief le plus souvent invoqué par les libéraux qui veulent restreindre la sphère non marchande en saturant le débat politique de la prétendue nécessité de baisser la dépense publique est que cette sphère serait parasitaire pour l'économie marchande, laquelle serait seule légitime car seule productive à leurs yeux, ce qui obligerait à prélever l'une pour financer l'autre. Rien n'est plus faux. Les travailleurs employés dans la fonction publique (fonctionnaires comme salariés sous droit privé) sont productifs, non seulement de services

utiles (éducation, soins, sécurité, etc.), mais aussi de valeur économique, comptabilisée dans le PIB à hauteur des salaires versés. Dès lors, les impôts et les cotisations de l'assurance maladie, dénommés souvent de manière péjorative « prélèvements obligatoires », constituent en réalité le paiement collectif du produit non marchand, qui s'ajoute au produit marchand et ne lui est pas soustrait : c'est une vraie valeur ajoutée, monétaire, mais non marchande. Les prélèvements sont donc effectués sur un produit total déjà augmenté du produit non marchand. Et ils sont payés par tous les contribuables et cotisants². Dès lors, les idéologues libéraux se trompent et nous trompent en affirmant : « *L'économie gratuite est intégralement financée par les producteurs de richesses marchandes, ceux qui, au sens propre, font du fric*³. » Pour l'année 2015, le produit non marchand brut des administrations publiques françaises représentait quelque 340 milliards d'euros.

En outre, cette apparente dépense publique regroupe des sommes qui alimentent en bonne part la dépense privée et nourrissent d'autres revenus et emplois (par exemple, les dépenses de santé sont les revenus des professionnels médicaux et des laboratoires pharmaceutiques, ou bien les investissements en infrastructures qui sont à l'origine des revenus du secteur du bâtiment, etc.).

Répondre aux besoins du XXI^e siècle

Le paradoxe auquel nous sommes confrontés est que les classes dominantes s'opposent à la dépense publique et militent contre elle, alors même que l'investissement privé est défaillant. Si l'on considère l'ampleur et la profondeur de la crise sociale et écologique, le paradoxe est à son comble. Celle-ci exigerait en effet un investissement public de haut niveau pour initier et donner force à cette transition. Or, en France, l'investissement public a diminué d'un demi-point de PIB entre 2012 et 2015, passant de 4 % à 3,5 % du PIB.

Non seulement la dépense publique remplit des fonctions d'utilité collective, mais elle joue un rôle moteur dans la dynamique et l'équilibre macroéconomiques. La puissance publique (État et collectivités locales) peut dynamiser l'économie par le biais des investissements publics, dont l'effet multiplicateur est estimé entre 1,3 et 2,5⁴. C'est la raison pour laquelle l'investissement public rend nécessaires la maîtrise de la politique monétaire et la garantie par la banque centrale des emprunts publics liés aux investissements. Ce n'est pas un hasard si la politique néolibérale – et tout particulièrement en Europe où elle se déploie à plein –, pour verrouiller les budgets publics dans des règles draconiennes d'équilibre, est accompagnée de la dépossession de la monnaie, confiée entre les mains d'une Banque centrale européenne, plus soucieuse de garantir la rente financière que de répondre aux besoins collectifs. Ces besoins sont immenses et exigent tous, pour être satisfaits, une vision de long terme, qui ne peut, par définition, reposer sur l'initiative privée : éducation, recherche, infrastructures de transports et d'énergie, habitat, développement équilibré des territoires : tout cela suppose des vues de long terme et de renoncer à des retours rapides du capital engagé. Par ailleurs, nombre de services publics, bien loin d'être en sureffectif, manquent au contraire de personnel : justice, enseignement supérieur, fonction publique hospitalière, etc. En outre, contrairement aux arguments des libéraux, la France n'a pas trop de fonctionnaires par rapport à sa population, puisqu'elle compte moins d'emplois non marchands pour 1 000 habitants que les États-Unis et se situe approximativement au même niveau que le Royaume-Uni, et que sa population augmente⁵. L'augmentation du nombre de

fonctionnaires là où les besoins sont manifestes créera aussi de l'emploi privé par effet multiplicateur. Donc, une politique d'emploi public serait complémentaire de l'investissement public.

Au point que même les plus fervents défenseurs du tout marché en conviennent désormais. *Il n'y aura pas de transition écologique sans impulsions majeures données par l'action et l'investissement publics.* Ainsi, curieusement et au moins dans ce domaine, voit-on renaître un plaidoyer en faveur de la politique industrielle.

2. RELANCER LA POLITIQUE INDUSTRIELLE : QUELQUES PRINCIPES POUR UNE REFONDATION

Longtemps écarté de l'horizon, le besoin de politique industrielle redevient un sujet et un thème de préoccupation. Les sujets abordés sont multiples. Assurer le lancement d'un « Plan Marshall » pour les banlieues, combler le retard en matière de technologies de l'information et, à l'époque du *big data*, bâtir les infrastructures et concevoir des moyens de traitement qui permettront demain, de tirer parti des mutations aujourd'hui en cours dans ce domaine : les objets d'application possibles d'une politique industrielle, dont nous ne donnons ici qu'une liste indicative, ne manquent pas.

Dans cet ouvrage, nous nous concentrons sur l'un des domaines d'application où de la politique industrielle doit de nouveau être déployée. Nous soutenons que la crise écologique non seulement peut et doit faire l'objet d'une politique industrielle résolument appliquée, mais aussi que la promotion d'une politique industrielle dans ce domaine permettrait *redéfinir la notion de politique industrielle elle-même*, lui donnant une nouvelle actualité et pertinence.

Au-delà des incitations et du marché : le besoin de politique industrielle

Dans le discours, l'urgence à assurer la transition vers des produits et procédés plus propres et économes en ressources, et tout particulièrement la nécessité de passer à des énergies renouvelables, ne fait plus vraiment question. C'est sur les moyens d'y parvenir, par contre, que règne la confusion la plus grande.

Pour les uns, *la transition écologique et énergétique n'est qu'un moyen d'ajouter encore du marché au marché.* Ainsi – lors même, comme c'est le cas aux États-Unis, qu'on ne se précipite pas dans l'exploitation des gaz de schiste – la transition écologique est pensée comme devant être assurée pour l'essentiel, sinon exclusivement, par des moyens marchands : marchés des droits à polluer (c'est l'option choisie à Kyoto et confirmée par l'Union européenne), taxe carbone visant à sur-tarifier les productions non écologiques pour que le marché décourage d'y recourir, quand on ne rêve pas à des secteurs de dépollution, venant doubler les activités existantes et ainsi grossir les perspectives de profit. Dans d'autres cas encore – et non des moindres, puisqu'il s'agit là de la solution retenue à la COP21 –, on s'abstient de se prononcer sur les moyens à mettre en œuvre, laissant chaque pays maître de ses choix. Prévaut alors l'idée qu'il faut tout faire reposer sur des engagements « volontaires ».

Pour d'autres, ces solutions n'en sont pas, car, pour l'essentiel, elles ne font que reproduire et étendre la prégnance des mécanismes mêmes qui nous ont conduits au bord du gouffre. Pour que la crise que nous traversons serve et finalement soit bénéfique, il faut résolument s'orienter dans de nouvelles directions. Ce qui passe par accepter l'idée que le marché ne sait pas tout faire ! Que certaines orientations stratégiques qui sont aussi dans certains cas des ruptures de trajectoires ne peuvent être assurées si on laisse jouer les allocations de marché, même « dopées » par des taxes sur le CO₂ ou des droits à polluer. À certains moments, et nous y sommes, la politique industrielle, c'est-à-dire des interventions publiques visant à assurer des allocations de ressources autres que celles auxquelles le marché aurait procédé, sont nécessaires et indispensables. Ne jouons pas sur les mots : c'est bien une politique industrielle « verticale » qui est requise ici, car, même si la transition écologique possède une dimension éminemment horizontale, la politique à mener doit être pensée pour favoriser l'essor de produits et processus dont le jeu du « libre » marché, laissé à lui-même, ne permettrait pas qu'il s'imposent.

Pour autant, *c'est une nouvelle manière de faire et un nouveau type de politique industrielle qui doivent être promus*, en s'appuyant sur des formes repensées de « grand programme » tel qu'il a été pratiqué dans la tradition française.

Insistons d'abord sur un point déjà évoqué : *il ne s'agit pas, à travers la nouvelle politique d'ajouter un (ou plusieurs) marchés(s), au(x) marché(s) existant(s)*, qui se trouveraient justifiés par le seul fait qu'ils traiteraient d'économie ou de produits « verts ». Tout au contraire, il y a tout lieu de penser que le traitement de la transition recherchée par le moyen principal du marché n'aboutirait qu'à des impasses et à des échecs retentissants. Que l'on songe aux scandales multiples nés de la mise en place du marché des droits à polluer ou des avatars de la « taxe carbone », dont le « prix » est aujourd'hui si bas qu'il ne peut plus peser sur les décisions des agents. Une politique qui prétendrait parvenir aux inflexions nécessaires par le moyen privilégié de changements dans « les signaux de prix » (à quoi se résume le principe de taxe carbone) est vouée à l'échec. Même si le passage par des incitations monétaires (et non monétaires) est bien sûr indispensable, c'est de la politique industrielle véritable, utilisant toute la panoplie de ses moyens, et procédant par des allocations non dictées par le marché, qui est nécessaire et doit être mise en œuvre, et ce sans doute pendant une longue période. Dans le déploiement des nouveaux instruments et des nouvelles méthodes, il faut cependant tenir compte des impasses auxquelles ont conduit certains des « grands programmes » du passé. Si cela était à refaire, procéderait-on de la même manière et ferait-on les mêmes choix en matière énergétique, en promouvant un « tout nucléaire » sans aucune discussion ni aucun débat démocratique ? De même, les choix ultra-productivistes faits en matière agricole – et qui se traduisent aujourd'hui par des crises en chaînes – ont-ils été si avisés ?

Si la politique industrielle est ainsi plus que jamais nécessaire, les modalités de sa mise en œuvre comme ses points d'application doivent être repensés. La nouveauté doit concerner aussi bien la nature des acteurs dont il faut favoriser l'essor que le contenu lui-même de la politique industrielle à promouvoir.

De la micro-entreprise à la collectivité territoriale...

Pour ce qui est des acteurs, précisons tout d'abord que la politique industrielle nouvelle *ne doit pas avoir pour objet comme par le passé de renforcer les grands groupes*, les fameux « champions nationaux » supposés porter à l'international les couleurs du pays. Nous avons dans le [chapitre 1](#) rappelé ce qu'il est advenu de ces « champions ». Si, dans certains des domaines nouveaux qu'il faut promouvoir, des grandes entreprises seront bien sûr toujours nécessaires, il faut aussi développer parallèlement *de nouveaux modèles productifs*. Des modèles d'arrangements productifs et de réseaux largement « horizontaux » constitués d'acteurs multiples doivent être mis en place. C'est là, en effet, un des intérêts que présente la politique énergétique : elle est spécialement adaptée et propice au déploiement de tels modèles. Il faut ainsi saisir l'opportunité qui s'offre de travailler à rompre avec la logique linéaire et destructrice qui prévaut aujourd'hui : « extraire, fabriquer, consommer, jeter », non pour ajouter une fonction nouvelle de « recyclage » (ou la substituer à la fonction « jeter » en bout de cycle), mais bien pour impulser d'autres logiques, soucieuses de préservation et d'économie des ressources. Les modèles de « l'économie circulaire » et de « l'économie de la fonctionnalité », encore souvent à leurs balbutiements, doivent être favorisés et confortés.

En pratique, les petites et moyennes entreprises doivent avoir ici toute leur place. Qu'il s'agisse des expertises multiples dont la mobilisation est nécessaire pour installer des panneaux solaires ou retraiter de la biomasse et des déchets organiques, tout doit être fait pour que de la « micro » à la moyenne entreprise, l'initiative locale des petites entreprises soit encouragée et soutenue. Et ce, à la ferme comme au village ou à la ville. De même, des fonds particuliers doivent être réservés aux « *start-up* » engagées dans la recherche ou l'expérimentation de procédés nouveaux, capables par exemple de garantir des économies d'énergie. Il pourrait ainsi être envisagé de « flécher » une partie des fonds dédiés au CIR (crédit d'impôt recherche) aujourd'hui distribués sans aucun critère concernant leur finalité, pour les réserver aux entreprises s'engageant à un titre ou à un autre à entrer dans les objectifs du programme de transition écologique. Une autre partie de ces fonds peuvent aussi constituer des investissements publics directs en recherche écologique. Enfin, c'est le lieu de la rappeler, la mise en place d'entreprises nouvelles destinées à la production d'énergies vertes ou aux économies d'énergie (à travers notamment des opérations de rénovation thermique) semblent des terrains spécialement propices au déploiement et à l'affirmation de ces nouvelles coopératives « hybrides », à mi-chemin entre l'ancien et le nouveau coopérativisme, dont nous avons illustré l'importance à propos de l'entreprise Energeris⁶.

Une autre originalité des modèles à promouvoir tient dans le fait *que des acteurs publics décentralisés sont appelés à y tenir des rôles clés*. Qu'il s'agisse de la mairie, du conseil d'arrondissement ou de district en zone urbaine ou des conseils départementaux en zone rurale, les décideurs publics peuvent et doivent constituer des opérateurs à plein titre. Cela est d'autant plus souhaitable qu'en matière d'énergie solaire il faut s'attendre à ce que les Hauts-de-France, l'Occitanie ou la Corse ne fassent pas les mêmes choix et, pour ne prendre que cet exemple, ne donnent pas au solaire la même place dans le mix énergétique qu'ils entendent promouvoir. La décentralisation et la diversité des choix sont un élément clé du nouveau modèle.

À côté des entreprises (de toutes tailles), des mairies et des collectivités locales, un troisième type d'acteur est appelé à jouer un rôle important. *Il s'agit des organisations issues de la société civile et des ONG animées par des préoccupations et des ambitions citoyennes.*

Outre leur capacité à orienter les choix en fonction des besoins des populations et riverains concernés (où implanter un parc d'éoliennes ? comment collecter la biomasse et les déchets pour les retraiter, installer ou non une recyclerie ?, etc.), de telles organisations citoyennes, engagées par exemple dans la lutte contre le mauvais logement ou la précarité énergétique, doivent pouvoir tenir toute leur place pour aider à fixer les contenus et les modalités de programmes d'isolation thermique et de rénovation de l'habitat, appelés dans tous les cas à jouer un rôle majeur dans les programmes d'économies d'énergie.

Des objectifs renouvelés : associer innovations techniques et innovations sociales

L'orientation générale donnée par l'engagement dans la transition écologique devra sans doute *s'appuyer sur des programmes « dédiés » et spécialisés de nature « verticale »*. Ainsi, par exemple, du développement de l'offre d'énergie solaire (ou plus généralement des énergies renouvelables), qui nécessitent des mesures spécifiques pour favoriser le développement des entreprises, des services et des réseaux à même de garantir le succès de cette offre. Mais ce n'est que dans une vision *systémique* intégrant le principe d'économie dans la consommation (ou l'usage) des ressources, la mise au point conjointe de normes et la promotion d'offres nouvelles que la politique doit se déployer. Par excellence, la politique énergétique requiert le déploiement de réseaux : production, stockage, distribution..., qui doivent être coordonnés.

De même, car il s'agit là d'une dimension essentielle de la nouvelle politique énergétique, tout ce qui a trait *aux économies d'énergie, à commencer par l'isolation de l'habitat ancien*, suppose des mesures spécifiques permettant à la fois le développement de l'offre (du côté des entreprises à même d'offrir ce service) et de la demande pour solvabiliser auprès des consommateurs à faible pouvoir d'achat – et ils sont légion – un service que nombre de locataires (voire de propriétaires) ne peuvent aujourd'hui s'offrir. Dans ce domaine, certaines des propositions visant à décentraliser l'intelligence informatique au niveau de la gestion énergétique, mettant en réseaux des immeubles de diverses natures, pourraient sans doute prendre une place dans les politiques nouvelles à déployer. L'ancien Conseil régional du Nord-Pas-de-Calais (aujourd'hui refondu dans celui de la nouvelle région Hauts-de-France), avait en son temps adopté un « plan cadre » qui faisait siennes de telles orientations, dont la mise en œuvre est évidemment complexe, mais dont chacun sent bien qu'elles indiquent le sens vers lequel il faut aller.

Si l'avancée vers la transition écologique suppose la mise en place d'innovations technologiques, elle ne pourra se développer que si sont promues simultanément un *ensemble d'innovations sociales majeures*. Comme on l'a suggéré, aux modèles de « grands projets », centrés sur la fabrication de champions nationaux, doit succéder la mise en place de modèles économiques reliant *dans des coopérations renforcées* des acteurs multiples : entreprises publiques et privées, centres de recherche et universités, collectivités locales, associations et organismes à but non lucratif, poursuivant des objectifs d'utilité publique. Dans ces nouveaux modèles, il faudra veiller à ce que le secteur de l'économie sociale et solidaire revitalisé soit aussi mobilisé et puisse tenir toute sa place.

Encadré 4.1 : Économie circulaire et économie de la fonctionnalité⁷

Le trait distinctif du *modèle d'économie circulaire* (ou d'écologie industrielle) est qu'il entend établir entre entreprises, sur un territoire donné, des chaînes de coopération telles que, de manière la plus systématique possible, les « extrants » des unes soient utilisés comme « entrants » pour les autres. Alors que l'approche conventionnelle sépare « l'industrie » de « l'écologie » (celle-ci n'intervenant alors qu'en fin de processus pour traiter, par des dispositifs techniques plus ou moins appropriés, la pollution et les déchets), l'écologie industrielle propose quant à elle *une vision systémique*, dont la finalité est de concevoir des produits en intégrant dès leur conception non seulement leur usage final, mais aussi les différentes étapes intermédiaires contribuant à leur réalisation.

La prise en compte de la dimension territoriale, centrale dans cette vision des choses, contribue à faire évoluer le modèle économique de l'entreprise, *car certaines ressources peuvent être partagées et certains investissements cofinancés*. Dans ce sens, les relations inter-entreprises ne relèvent plus seulement d'une relation marchande classique, mais de logiques partenariales impliquant des transactions et des échanges dictés par des logiques non strictement financières⁸. Enfin, avantage considérable : tout en se montrant économes en ressources, ces modèles économiques sont créateurs d'emplois locaux non délocalisables.

– Disposant de références anciennes et appuyées sur des expérimentations nombreuses⁹, le modèle *d'économie de la fonctionnalité* a connu une brusque résurgence avec des offres novatrices et dotées pour certaines d'une haute visibilité : ainsi, Autolib' à Paris fournit l'exemple archétypique de ces nouveaux modèles. Outre le fait d'associer dans une même offre un produit (dans le cas Autolib' : une automobile) et un service (celui de la mobilité garantie entre deux points dans l'espace parisien), les modèles économiques qui relèvent de ces pratiques présentent certains traits communs originaux, dont les principaux sont :

* dans la transaction entre l'offreur et l'acquéreur, il n'y a pas de cession du droit de propriété, *c'est un droit d'usage* qui est objet de la transaction : dans le cas d'espèce, le droit de se servir pour un temps donné de l'automobile proposée ;

* dès lors, *c'est une forme « d'économie du partage »* qui se développe : des ensembles d'utilisateurs « partagent » le même produit en l'utilisant à tour de rôle, en fonction stricte de leurs besoins. Au principe : un utilisateur, une auto, se substitue le principe : de nombreux utilisateurs, une seule automobile, principe, on le comprend aisément, qui est à l'origine d'importantes économies de ressources ;

* le contrat de cession s'étalant dans le temps, le produit/service offert peut connaître évolutions et adaptations au cours du temps, impliquant plus ou moins fortement l'utilisateur et le consommateur ;

* l'offreur demeurant propriétaire, une forte incitation est créée à la préservation de l'utilité et de la valeur du produit dans le temps, mettant ainsi un frein aux pratiques si constantes et prégnantes dans l'industrie d'organisation d'une « obsolescence programmée » et rapide des produits...

Des modèles économiques très différents et très variés peuvent nourrir cette nouvelle « économie de la fonctionnalité ». Pour rester dans le domaine de la mobilité, il va de soi

que le modèle peut parfaitement s'appliquer à l'offre repensée de transports territorialisés. Des offres combinant et associant les ressources multiples du transport en commun (trains, autobus, métro, tramway...), assurant diverses interconnexions avec des systèmes de mobilité individualisés, mais proposés en accès libre, peuvent évidemment être conçues qui, tout en augmentant la variété et la qualité de l'offre de mobilité pour les citoyens/usagers, peuvent constituer un facteur important d'économie des ressources en socialisant des services de mobilité autrefois entièrement consommés individuellement.

Quant au « niveau » optimal de conception et de déploiement de la nouvelle politique industrielle, plusieurs remarques peuvent être faites. Idéalement, l'Europe est le lieu privilégié pour assurer les impulsions nouvelles. En définissant des normes, en allouant des moyens et en favorisant les coopérations entre acteurs, elle peut jouer un rôle d'initiation et d'entraînement majeur. Les choses étant ce qu'elles sont, et en dépit de certaines proclamations auxquelles l'Union européenne nous a habitués, il ne faut pourtant pas attendre grand-chose de ce côté. Comme chacun peut le vérifier, le « plan » stratégique de l'Union en matière énergétique, appuyé sur les quotas et la taxe CO₂, est, clairement, en train d'échouer.

Devant cet échec, et en attendant que sur ce point comme sur d'autres l'Union comprenne qu'il lui faut se mettre à la hauteur des nouveaux enjeux, en renonçant à son attirail de vieilleries néolibérales, des coopérations élargies entre pays membres, telles que prévues par le traité de Lisbonne, sont certainement envisageables. Le ministre allemand de l'Industrie a souvent répété qu'un « *Airbus des énergies solaires* »¹⁰ était nécessaire en Europe sans que personne jusqu'ici ait jugé bon de lui donner la réplique. Il n'est pas irréaliste de penser que sur ce point, comme sur d'autres, des politiques communes à tout ou partie des États de l'UE pourront voir le jour. Clairement, des initiatives dans ce sens fourniraient la base de ces nouveaux « grands projets », repensés et différemment définis, que nous appelons de nos vœux.

À défaut ou en complément de ces politiques européennes, nombre d'initiatives peuvent et doivent, dans tous les cas, être impulsées au niveau « national » ou « local ». Souvent, c'est même à ce seul niveau qu'elles pourront se déployer efficacement. Ainsi, des politiques d'isolation de l'habitat, ou encore de maintes initiatives d'écologie circulaire ou d'économie de la fonctionnalité qui ne peuvent souvent trouver logique et cohérence que dans des limites territoriales, nationales ou régionales déterminées et bien circonscrites. Dans nombre de cas, l'ancrage par excellence de ces politiques est et sera constitué par la ville et la communauté urbaine. Hanovre et Bristol, pour ne prendre que ces deux exemples¹¹, ont montré ici la voie et tout ce qu'il est possible de faire dans ce domaine.

Si la recherche de coopérations européennes doit rester une constante de l'effort à mener, pour autant, il y a tout lieu de penser que pour l'heure et sans doute pour une période qui ne pas courte, c'est sur une base « nationale » et avec des ressources dégagées localement qu'il faudra d'abord procéder. Ceci pose alors la question des marges de manœuvres et des contraintes au sein desquelles il faudra procéder compte tenu du système des accords commerciaux internationaux dans la France est partie prenante.

La politique industrielle dans un nouveau cadre d'échanges internationaux

Mettre en œuvre une politique industrielle tournée vers la transition sociale et écologique n'est pas possible à l'intérieur d'un cadre de libre-échange intégral tel que la globalisation l'a imposé. En effet, l'augmentation des distances parcourues par les marchandises du fait du commerce international ainsi que les possibilités de délocalisations des activités vers des territoires moins regardants du point de vue des normes environnementales et sociales pèsent sur les efforts de réduction des émissions de GES et sur la protection sociale des pays développés. Certes, depuis la crise de 2007-2008, le commerce international de marchandises a stoppé sa progression, voire a diminué relativement à la production mondiale. Mais il n'est pas certain qu'une véritable « démondialisation » soit en cours tant que la liberté de circulation des capitaux reste intacte.

Aussi, la politique industrielle que nous proposons suppose un cadre de régulation des échanges réunissant plusieurs conditions :

- reprendre des négociations internationales sérieuses sur la limitation de la circulation des capitaux : taxe sur les transactions financières, fin de l'optimisation fiscale et des paradis fiscaux... ;
- protections contre le non-respect des normes sociales et environnementales pour éviter le moins-disant social et écologique : droits élevés sur les produits fabriqués hors des normes ;
- incitations à la relocalisation des activités pour recréer des tissus économiques régionaux cohérents et diminuer les transports de marchandises sur longue distance ainsi que les dépenses énergétiques et les émissions de CO₂ correspondantes : par exemple, taxe aux kilomètres lorsque des produits de substitution existent ;
- cibler les aides publiques vers les activités et les entreprises s'inscrivant dans le cadre de cette politique.

La maîtrise de la politique industrielle entourée des garanties que nous venons de préciser contrevient évidemment pour partie aux traités de libre-échange signés ou en préparation, mais aussi aux traités de l'Union européenne. Pour autant, ces protections ne constituent pas un protectionnisme apparenté à un repli sur soi. Elles auraient d'ailleurs vocation à s'éteindre dès lors que le cadre coopératif l'emporterait sur la concurrence sauvage.

Ce cadre coopératif est à construire ou à reconstruire. Construire à l'échelle mondiale à la place des traités bilatéraux ou multilatéraux de libre-échange. Reconstruire très largement dans l'Union européenne¹². On le voit, l'affaire n'est pas mince. Mais c'est parce que la transition sociale et écologique engage des choix de société majeurs et des choix d'avenir que cette démarche doit être mise en débat.

Dans la section qui suit, nous indiquons comment un financement de la transition peut être mise en œuvre.

3. LE FINANCEMENT DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

Si, après des années de dénégation, l'impératif d'amorcer une transition écologique a fini par être admis, une question cruciale n'est toujours pas tranchée : comment trouver les moyens de financer cette transition ? La question peut également être formulée ainsi : à qui confier ce financement, aux marchés financiers ou aux politiques publiques ?

L'ampleur du financement nécessaire

L'Union européenne estime à 1,5 % du PIB européen les investissements nécessaires pour parvenir à la division par 4 des émissions de gaz à effet de serre à l'horizon 2050. Si l'on prend en compte les investissements à réaliser pour opérer l'ensemble de la transition écologique, au-delà de son volet réduction des émissions de gaz à effet de serre, l'effort global se situe aux alentours de 3 % du PIB, c'est-à-dire entre 350 et 400 milliards d'euros par an pendant au moins une décennie. À l'échelle du monde, le Programme des Nations unies pour l'environnement (PNUE) estime ces besoins à 2 % du produit mondial, mais sa confiance dans les espoirs de croissance verte le conduit peut-être à sous-estimer les efforts nécessaires.

L'Agence internationale de l'énergie, qui a élaboré le scénario Blue Map, dont les indications sont reprises en France par le Conseil économique pour le développement durable, estime à 400 milliards de dollars (dollars 2008) les investissements nécessaires pour transformer les secteurs de la production, des infrastructures, du transport, des équipements et bâtiments, sur la période allant de 2010 à 2050. Le coût est comparé avec les économies d'énergie sur la base d'un prix de la tonne de CO₂ passant à 50 dollars en 2020 et à 175 en 2050¹³.

Le marché du carbone : un échec retentissant

Dans le cadre du protocole de Kyoto signé en 1997, l'Union européenne a mis en place en 2005 un marché de permis d'émission de gaz à effet de serre. Deux périodes se sont écoulées (2005-2008 et 2008-2013) et une est en cours (2013-2018). Lors des deux premières périodes, les États membres et la Commission européenne ont mis en circulation gratuitement une telle quantité de permis d'émission que le cours de marché de la tonne de carbone s'est rapidement effondré autour de quelques euros à peine. À tel point que la Commission a essayé pour la troisième période de diminuer la quantité de quotas en circulation, mais en vain pour l'instant, et envisage de les rendre payants, au grand dam des industriels.

Les entreprises soumises au protocole de Kyoto sur le territoire européen ont quelque peu réduit leurs émissions, mais ce n'est dû qu'au ralentissement de l'activité consécutif à la crise déclenchée en 2007. Ainsi, au sein de l'UE à 27, les émissions de gaz à effet de serre ont baissé de 17,5 % entre 1990 et 2011, ce qui permet d'afficher un bilan apparent favorable, les obligations de l'UE étant fixées à hauteur de 9 %. Cependant, si l'on tient compte des importations, la baisse n'est que de 4 % de 1990 à 2010, et les émissions de CO₂ contenues dans les importations de biens de consommation de l'Union ont augmenté de 130 %¹⁴.

De nouveaux instruments financiers ?

En France, la commission Quinet¹⁵ avait posé en 2009 le principe d'une estimation du prix de la tonne de CO₂ à 30 euros. Le rapport Canfin-Grandjean de 2015¹⁶ prévoyait une fourchette de 20 euros en 2020 à 60-80 euros en 2030-2035. En 2016, le nouveau rapport Canfin-Grandjean-Mestrallet¹⁷ précise la proposition d'un corridor pour la tarification carbone : ainsi, le prix plancher pourrait être fixé entre 20 € et 30 € en 2020, avec une hausse

annuelle de 5 à 10 % afin de dépasser 50 € en 2030, et le prix plafond à 50 € en 2020, avec une croissance annuelle similaire à celle du prix plancher.

De son côté, une équipe d'économistes animée par Michel Aglietta¹⁸ propose de fixer une « valeur sociale du carbone », c'est-à-dire « un prix notionnel défini comme la valeur d'une tonne d'équivalent CO₂ évitée », de telle sorte que les actifs relatifs aux investissements « bas carbone » soient éligibles au rachat par la banque centrale, dès lors qu'ils auraient été garantis comme tels par la puissance publique. Après que les banques auraient accordé des prêts aux investisseurs, ceux-ci recevraient des certificats-carbone dont ils pourraient se servir pour rembourser en partie leurs emprunts. Ensuite, les banques auraient la possibilité de se refinancer auprès de la banque centrale grâce à ces certificats-carbone.

Apparemment novatrice, cette proposition soulève plusieurs difficultés. La principale est sans doute d'accorder une confiance aux vertus de l'intermédiation financière, alors qu'on connaît l'aptitude des banques et autres institutions financières à titriser, à mélanger les actifs de toutes sortes, et à constituer ainsi des portefeuilles au risque disséminé, afin obtenir les meilleures évaluations auprès des agences de notation.

De manière générale, les propositions de financement de la transition écologique sont peu claires au sujet de son articulation avec la question sociale : ainsi, en compensation du coût de la transition écologique, Alain Grandjean et Mireille Martini proposent de « réduire les charges sociales sur le travail »¹⁹.

La fiscalité écologique

Dès le début du xx^e siècle, l'économiste anglais Arthur Pigou avait préconisé l'instauration de taxes pour remédier à l'externalisation des nuisances sur le dos de la collectivité, c'est-à-dire le fait que les prix de marché n'intègrent pas spontanément le coût des nuisances, l'épuisement des ressources, la perte de biodiversité, etc. Alors surgit la contradiction : le marché soi-disant autorégulateur ne peut se passer de l'intervention de l'État pour fixer le « vrai prix collectif » de l'activité économique. Plus tard, les économistes néoclassiques contemporains ont jugé que les taxes préconisées par Pigou étaient trop « non libérales ». Ils lui ont préféré le marché des permis d'émission où les pouvoirs publics ne fixent plus le prix, mais la quantité de permis, ce qui implique encore une intervention de l'État. Cette thérapeutique appliquée au le marché du carbone européen est un échec complet.

Dès lors, une fiscalité de type écologique pourrait éviter les inconvénients précédents, tout en procurant – sur le papier au moins – un « double dividende » : dissuader le pollueur et rassembler des ressources pouvant être utilisées à des fins de transition. Les taxes auraient un effet dissuasif sur le producteur et sur le consommateur. Cependant – la France en sait quelque chose ! –, si cette nouvelle fiscalité n'est pas accompagnée de mesures compensatoires pour les entreprises les plus fragiles et les ménages les plus pauvres, son introduction soulève des oppositions très fortes. La fiscalité écologique ne peut prendre un sens qu'insérée dans une profonde réforme fiscale d'ensemble juste. En France, après le refus de la taxe carbone imaginée sous la présidence de Sarkozy par le Conseil constitutionnel, un début de taxation de l'émission de carbone a été mis en application en l'associant à la taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques : elle a permis de recueillir 2,4 milliards d'euros en 2015 et 4 milliards en 2016.

Au niveau international, une taxation sur les transactions financières dont la recette pourrait abonder le Fonds vert pour le climat est toujours dans les limbes. Lors de la COP21, l'idée est venue de demander aux 21 pays responsables de l'essentiel des émissions de gaz à effet de serre de transférer au Fonds vert une partie de leurs réserves de change, détenues sous forme de droits de tirage spéciaux (DTS) gérés par le Fonds monétaire international.

Le désinvestissement dans le secteur des énergies fossiles

Si l'on veut mettre en œuvre une stratégie de sobriété énergétique, toutes les subventions aux énergies fossiles doivent se tarir le plus rapidement possible, pour être redirigées vers les énergies renouvelables²⁰. Puisqu'il est établi que les quatre cinquièmes des ressources fossiles devraient rester inexploitées afin de ne pas accélérer le réchauffement du climat déjà à l'œuvre, la baisse du prix du pétrole sur les marchés mondiaux (d'un facteur 4 en l'espace de trois ans) doit être considérée comme très temporaire. Elle n'est due que, d'une part, à la récession qui a ralenti la progression de la demande, notamment celle venant des pays émergents, et, d'autre part, à la fulgurante, mais très éphémère progression de la production d'hydrocarbures de schiste aux États-Unis. Il faut s'attendre à long terme à une reprise de la progression du prix des hydrocarbures. D'une certaine manière, c'est mieux ainsi parce que cela peut contribuer à en ralentir la consommation, et parce que cela rend économiquement relativement moins coûteux de préparer la transition vers d'autres énergies.

Les promesses en faveur des énergies renouvelables ne manquent pas, mais tous les gouvernements continuent de subventionner les producteurs d'énergie fossile ou, dans certains endroits, d'aider les prospections et forages pour extraire du gaz et du pétrole de schiste. En 2012, le montant des subventions accordées dans le monde aux entreprises produisant de l'énergie fossile était estimé à environ 775 milliards de dollars²¹, sans compter les aides indirectes provenant de la non-prise en compte du coût des dégâts occasionnés par l'utilisation de ce type d'énergie. L'arrêt de ces subventions serait doublement bénéfique : moins de gaz à effet de serre émis et réorientation des sommes allouées vers les énergies propres.

La question monétaire sous-jacente

L'ampleur des ressources à mobiliser est telle que l'on retrouve la question de la monnaie, comme condition d'un développement économique, cette fois-ci de qualité et non productiviste. Après l'échec du marché des permis d'émissions mis en place dans le cadre du protocole de Kyoto, devant les difficultés pour instaurer des taxes écologiques, et face à la frénésie de la finance pour s'emparer de la gestion des ressources naturelles et faire de celles-ci les supports de nouveaux titres financiers, il est crucial de mobiliser les instruments de la politique monétaire. Au moins trois directions devraient être prises :

- Contrôle par les banques centrales, à travers leur politique de refinancement, des crédits accordés par les banques pour des investissements privés « propres ».
- Garantie par les banques centrales des emprunts publics destinés à financer les investissements, notamment ceux liés à la transition.
- Possibilité, si nécessaire, pour les banques centrales de financer par la création monétaire de tels investissements publics, sous la forme d'un *quantitative easing* écologique, par le biais d'achats ou de rachats de titres émis à cette fin.

Ainsi, la qualité de prêteur en dernier ressort des banques centrales doit pouvoir s'exercer à l'égard des institutions bancaires, privées ou publiques, et aussi de l'État et autres administrations publiques. La maîtrise politique et démocratique des banques centrales en est bien sûr une condition. La constitution d'un secteur bancaire public en est une autre.

On retrouve la question sociale

Financement des investissements d'avenir, fiscalité écologique dans le cadre d'une profonde réforme fiscale juste, aide pour faciliter l'accès de tous aux nouveaux modes d'énergie, de transport et d'habitat, autant de sujets éminemment sociaux et politiques. Il s'ensuit que la transition écologique sera sociale ou ne sera pas. Elle implique de réduire profondément les inégalités de toutes sortes, dont la source réside principalement dans un partage de la valeur ajoutée au détriment du travail pendant toute l'ère néolibérale.

¹ Le déficit public structurel se mesure (difficilement) hors aléas de la conjoncture.

² Cette thèse n'est bien sûr pas admise par les économistes libéraux, mais par les marxistes traditionnels non plus, voir Harribey, *La Richesse, la valeur et l'inestimable*, op. cit.

³ Peyrelevade Jean, « Quand l'économie du partage aveugle les anticapitalistes », *Les Échos*, 20 janvier 2016.

⁴ Ragot Xavier, « L'investissement public est la clé de la reprise », *Le Monde*, 6 et 7 novembre 2016.

⁵ Timbeau Xavier, « Trop de fonctionnaires ? », *Alterécopius*, <<http://www.alterecopius.fr/xavier-timbeau/de-fonctionnaires/00012551>>.

⁶ Cf. le [chapitre 3](#). Dans le même domaine on peut citer aussi en France le cas de la coopérative Enercoop (<<http://www.enercoop.fr/>>) qui propose, à travers 10 coopératives locales présentes sur l'ensemble de l'Hexagone, une offre d'énergie 100 % renouvelable (hydraulique, éolien, photovoltaïque et biomasse), en approvisionnement direct auprès des producteurs dans une démarche de circuit court.

⁷ Une excellente introduction aux principes de l'économie de la fonctionnalité est proposée dans Gérald Gaglio, Jacques Lauriol, Christian Du Tertre (dir.), *L'économie de la fonctionnalité : une voie nouvelle vers un développement durable ?*, Toulouse, Octarès Editions, coll. « Travail, Subjectivité – Entreprises, Territoires », 2011, 198 p. Pour un ensemble d'exposés et d'études de cas de l'économie circulaire, consulter le site : <http://www.institut-economie-circulaire.fr>.

⁸ Afin d'illustrer le propos, quelques exemples peuvent être donnés. Ainsi, près de Forbach, un site de méthanisation (Méthavalor) récupère, après tri sélectif, une partie du contenu des poubelles des habitants (restes alimentaires, déchets verts, papiers...) et les transforme en biogaz. Une fois épuré, celui-ci est réinjecté dans le réseau de distribution du gaz naturel et peut donc être utilisé pour le chauffage, l'eau sanitaire ou la cuisson. À l'image de ce projet, nombre de pratiques relevant de l'économie circulaire peuvent être donnés comme exemples. Ainsi de la fabrication de ciment à partir des déchets sidérurgiques, ou encore la transformation de l'eau de refroidissement d'une usine d'aluminium en liquide lave-glace (tous ces exemples sont présentés en détail, parmi nombre d'autres, sur le site de l'institut de l'économie circulaire).

⁹ Xerox est considéré comme un précurseur en matière d'économie de la fonctionnalité en ce que, tôt, il mit au point un modèle économique consistant à vendre non une machine, mais un « service » de photocopies, la machine étant déposée gratuitement (ou louée à très bas prix) chez le client, lequel est ensuite facturé à proportion.

¹⁰ Par là il faut entendre bien sûr non un consortium de « champions nationaux », mais la mise en réseaux et la coopération de tout ce que l'Europe compte de meilleur dans le domaine du solaire afin de constituer une capacité d'offre à même de satisfaire les immenses besoins qui aujourd'hui se font jour.

¹¹ Les initiatives, remarquables, prises par ces deux villes en matière de transition énergétique et écologique sont décrites de manière convaincante dans la livraison de janvier 2013 de la revue *Futuribles*.

¹² Voir les livres précédents des Économistes atterrés, notamment : *20 ans d'aveuglement, L'Europe au bord du gouffre*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2011 ; *Changer l'Europe*, op.cit. ; *Nouveau Manifeste des Économistes atterrés*, op.cit.

¹³ Richard Baron, « Quels investissements pour un système énergétique global à faible contenu en carbone ? », in Conseil économique pour le développement durable, « Le financement de la croissance verte », avril 2011, <<http://www.developpement-durable.gouv.fr/>>.

¹⁴ À l'échec du marché du carbone, il faut ajouter que des mécanismes spéculatifs ont vu le jour pour profiter des mécanismes dits d'application conjointe et de développement propre prévus par le protocole de Kyoto.

¹⁵ Centre d'analyse stratégique (CAS), *La Valeur tutélaire du carbone, Exercices de modélisations et contributions*, rapport de la commission présidée par Alain Quinet, n° 16, Paris, La Documentation française, 2009,

<<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/094000195/0000.pdf>>.

16 P. Canfin, A. Grandjean, « Mobiliser les financements pour le climat, Une feuille de route pour financer une économie décarbonée », rapport, juin 2015, <<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/154000402.pdf>>.

17 P. Canfin, A. Grandjean, G. Mestrallet, « Propositions pour des prix du carbone alignés avec l'accord de Paris », juillet 2016, <<http://www.developpement-durable.gouv.fr/>>. Voir aussi

18 France Stratégie, « Une proposition pour financer l'investissement bas carbone en Europe », Note d'analyse d'Aglietta Michel, Espagne Étienne, Perissin-Fabert Baptiste, n° 24, 16 février 2015, <http://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/atoms/files/bat_notes_danalyse_n24_francais_12_mars_17h_45.pdf> la proposition est reprise dans Aglietta Michel, en collaboration avec Ould Ahmed Pepita et Ponsot Jean-François, *La Monnaie entre dettes et souveraineté*, Paris, Odile Jacob, 2016.

19 A. Grandjean, M. Martini, *Financer la transition énergétique*, Paris, Les Liens qui libèrent, 2016, p. 152.

20 Précisons que l'« économie bas carbone » n'aura rien à voir avec une économie où la prépondérance de l'électricité d'origine nucléaire persisterait.

21 « Énergies fossiles : le montant des subventions des pays du G20 critiqué », <http://www.lemonde.fr/planete/article/2014/11/11/energies-fossiles-le-montant-des-subventions-des-pays-du-g20-critique_4521521_3244.html>. Pour compléter, voir Attac, *Le climat est notre affaire !*, Les Liens qui libèrent, 2015.

Conclusion

Au début de cet ouvrage, nous avons indiqué le sentiment d'urgence qui habitait ses auteurs, car la crise dont nous héritons est à la fois profonde et aiguë. Il s'agit d'une crise systémique et nous pensons que les élites politiques et économiques n'en prennent pas toute la mesure. Il nous faut pourtant, pour cette raison même, s'écarter des sentiers battus pour explorer de nouvelles voies, inventer et créer de nouvelles façons de vivre ensemble.

Au terme de ce parcours au travers des grandes questions qui engagent de manière décisive les avenir possibles, quelques conclusions et orientations pour l'action peuvent être proposées.

Concernant la nature de la crise et la caractérisation du moment actuel, le point clé nous paraît être le suivant. Que l'on épouse ou non l'idée suivant laquelle nous sommes entrés dans une phase nouvelle de l'humanité – souvent désignée du nom d'anthropocène – n'est pas l'essentiel. Pour nous, ce qui importe c'est de reconnaître et d'enregistrer de manière nette que le modèle sur lequel s'est effectuée jusqu'ici la croissance capitaliste est en train d'atteindre ses limites absolues. La prise en compte des limites est pour nous le message fondamental. La nature ultra-productiviste de la croissance passée a conduit à des dégâts dont certains – que l'on songe au climat – sont peut-être déjà irréversibles. Il est donc plus que temps d'abandonner l'impasse dans laquelle nous sommes engagés. En conséquence, il n'y a pas d'avenir raisonnable sans une bifurcation majeure du système productif : celle qui, avec la transition écologique et énergétique, redonne une chance à notre futur. Tout au long de ce livre, nous nous sommes efforcés de montrer que cette perspective est à portée de main. Qu'elle est non seulement souhaitable mais possible.

C'est à cette aune que doivent être appréciées les crises conjointes de l'emploi et du travail, et que des solutions doivent être proposées. Pour faire face au chômage de masse et à la multiplication des formes de travail précaire qui caractérisent la situation de l'emploi aujourd'hui, le plein emploi de qualité est la priorité des priorités. Mais si l'on veut que les solutions proposées aient du sens et de la portée, encore faut-il penser un plein emploi de qualité articulé avec le nouveau modèle de développement que nous appelons de nos vœux, seul capable d'assurer un avenir durable. Aucun avenir du travail n'est sérieusement envisageable si les fractures entre salariés et non-salariés, entre travailleurs « stables » et précaires... ne sont pas réduites. Voilà pourquoi l'engagement vers de nouveaux droits communs du travail ainsi que le renforcement de la protection sociale permettant d'aller vers des statuts et des droits équivalents sont indispensables. De même, ce n'est que si l'on

s'engage vers des formes productives nouvelles, où la coopération est mise au service de la conception de biens économes en ressources et dont l'utilité sociale est reconnue et affirmée, que la transition écologique pourra être effective. *Last but not least*, le grand chantier de la durée du travail doit être rouvert, et les potentialités qu'il recèle, déverrouillées.

Enfin, dernier message que nous souhaitons adresser, rien de tout cela ne sera possible si l'État et l'action publique ne sont pas démocratiquement refondés. Non pas pour en diminuer l'importance et le périmètre, mais pour redonner à l'action publique son sens et sa légitimité démocratique. Et pour cela, il conviendra d'ouvrir l'action publique au débat, à la délibération et au contrôle citoyen. Et ainsi la revitaliser en l'adossant à des formes renouvelées et étendues de démocratie. Qu'il s'agisse du nouveau contenu d'une politique industrielle plus indispensable que jamais, ou plus fondamentalement encore de l'offre de services publics, il faut repenser les conditions de l'administration du bien commun. L'État, pour pouvoir pleinement exercer ses fonctions de pilote et de stratège, doit entrer dans un processus de transformations démocratiques qui lui permette d'assumer pleinement ses fonctions. Il devient donc évident que la société a besoin d'une nouvelle relation forte entre l'action publique incarnée par les institutions étatiques ou territoriales et l'action citoyenne mobilisée dans les transformations concrètes et locales.

En ce sens, la transition sociale et écologique est la voie d'un approfondissement de la démocratie.