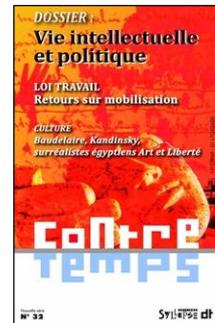


Les paradis artificiels du revenu

Michel Husson, *ContreTemps* n°32, janvier 2017

Quand le vieux monde se meurt, et que le nouveau tarde à apparaître, surgissent des projets improbables qui, telles des pierres philosophales, promettent de transformer les temps mauvais en lendemains qui chantent. Que la société garantisse un revenu décent à tous ses membres est évidemment un objectif légitime. Mais cela ne dispense pas d'examiner d'un point de vue critique les projets de revenu universel ou de salaire à vie : ils présentent - de notre point de vue - le triple inconvénient de reposer sur des postulats erronés, de conduire à des impasses stratégiques, et de renoncer au droit à l'emploi.



Postulats erronés

Ces projets - revenu universel et salaire à vie se développent tous - en dépit de leurs différences - à l'intersection de deux propositions que l'on peut résumer ainsi : 1) les gains de productivité rendent obsolète l'objectif de plein emploi, 2) toute activité humaine crée de la valeur. Il se trouve que ces deux postulats sont erronés. Cela ne suffit pas pour autant à invalider les projets qui s'en réclament : c'est leur prétention à représenter la seule alternative cohérente qui doit être interrogée.

La fin du travail

La thèse de la fin du travail est très simple : les innovations de toutes sortes conduisent à des gains de productivité élevés qui permettent de produire autant avec moins de travail, de telle sorte que l'emploi se raréfie et que l'objectif de plein emploi est dorénavant hors d'atteinte. Mais cette thèse est invalidée par les faits. Le chômage n'est pas le produit d'impétueux gains de productivité : le taux de chômage était très bas durant les « Trente glorieuses » alors que les gains de productivité étaient très élevés. Et vice versa : le capitalisme dans sa phase néolibérale combine un taux de chômage élevé et de faibles gains de productivité. Tel est en tout cas le constat au niveau de l'économie dans son ensemble, même si des gains de productivité encore plus élevés conduisent effectivement à un recul des effectifs employés dans les branches industrielles.

Mais admettons même, comme nous l'annoncent certains visionnaires, qu'un emploi sur deux pourrait être automatisé dans les deux prochaines décennies et que ces gains de productivité risquent de conduire à une hécatombe d'emplois. Les tenants de la fin du travail tiennent alors le raisonnement suivant : « vous voyez bien qu'il n'y aura plus d'emplois pour tout le monde, **donc** il faut un revenu universel pour redistribuer la richesse produite par les robots ». C'est ce « donc » qu'il faut récuser parce qu'il exclut *a priori* une autre option possible : que les gains de productivité soient redistribués sous forme de temps libre. On pourrait en effet raisonner autrement et introduire un autre « donc » : « Les robots font une partie du travail à notre place, **donc** notre temps de travail peut diminuer ».

A la recherche de la valeur

Où est donc passée la valeur créée par les nouvelles technologies ? L'économie dominante est à nouveau confrontée au « paradoxe de Solow » selon lequel on voit partout les nouvelles technologies, sauf dans les statistiques de productivité. D'où le débat paradoxal qui se noue

aujourd'hui entre les économistes : il y a ceux qui annoncent de massives destructions, et ce pronostic est un argument majeur des divers partisans d'un revenu garanti. Mais d'autres économistes prévoient au contraire que les innovations porteuses de gains de productivité vont se raréfier, de telle sorte que la faible croissance actuelle devrait s'installer et que la crise a ouvert une phase de « stagnation séculaire ».

Comment sortir de cette contradiction ? Tout cela pose évidemment de manière générale des problèmes de mesure, puisqu'il faut quantifier un « volume » de biens et services et le rapporter au nombre d'heures de travail qui ont été nécessaires à sa production : c'est la définition même de la productivité. Une manière de résoudre la paradoxe de Solow consiste alors à dire que le volume de production est mal mesuré par les méthodes habituelles : il aurait été sous-estimé, de telle sorte que les gains de productivité seraient finalement plus élevés qu'il n'y paraît.

Parmi les nombreuses tentatives de résoudre cette difficulté, la contribution de Charles Bean, ex-économiste en chef de la Banque d'Angleterre, est représentative d'une dérive théorique fondamentale. Selon lui, le paradoxe proviendrait notamment « du fait qu'une part croissante de la consommation se porte sur des produits numériques gratuits ou financés par d'autres moyens, comme la publicité. Bien que les biens virtuels gratuits ont clairement de la valeur pour les consommateurs, ils sont entièrement exclus du PIB, conformément aux normes statistiques internationales. Par conséquent, nos mesures pourraient ne pas prendre en compte une part croissante de l'activité économique¹ ». Pour corriger ce biais, Bean propose deux méthodes : « On pourrait utiliser les salaires moyens pour estimer la valeur du temps que les gens passent en ligne en utilisant des produits numériques gratuits, ou bien corriger la production de services de télécommunication pour tenir compte de la croissance rapide du trafic Internet ».

Même si on accepte ce type de mesures très virtuelles, et le compte n'y est pas ; trois économistes ont fait le calcul : l'innovation dans les biens et services liés aux technologies de l'information n'explique au mieux qu'un sixième du ralentissement de la productivité². Le mystère reste donc entier. Mais les auteurs de l'étude, trois économistes tout à fait *mainstream*, mettent au passage le doigt sur la véritable question : les innovations (Internet, smartphones et cie) augmentent certainement le bien-être des consommateurs, mais ce gain n'est pas lié à une production marchande. Autrement dit, la « valeur » que représente pour le consommateur l'écoute de musique en ligne représente une valeur d'usage mais pas de valeur d'échange.

Petite économie politique du numérique

La fascination exercée par les nouvelles technologies conduit à diverses tentatives de « dépassement » de cette vieille distinction entre valeur d'usage et valeur d'échange que le numérique serait en train de brouiller. Le développement de l'économie de plateforme (Uber, etc.) et des GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon) a suscité des innovations théoriques souvent impressionnistes mais qui s'appuient pour la plupart sur de nouvelles définitions de la production ou de la captation de valeur.

¹ Charles Bean, « [Measuring the Value of Free](#) », *Project Syndicate*, May 3, 2016.

² David M. Byrne, John G. Fernald, Marshall B. Reinsdorf, « [Does the United States have a productivity slowdown or a measurement problem?](#) », *Brookings Papers*, March 2016.

Ces nouveaux modèles économiques sont en réalité très divers et leur usage d'Internet ne suffit pas à définir un schéma unique. Un recul prudent - au risque du conservatisme - est ici nécessaire : il s'agit de discerner ce qui est effectivement nouveau et se préserver de l'idée facile selon laquelle les innovations techniques détermineraient mécaniquement les mutations sociales adéquates. La fascination devant les prouesses de la technique joue en effet un rôle important dans la configuration du débat public et conduit assez rapidement à la conclusion que le salariat, c'est fini.

Pour s'extirper de ce dispositif idéologique, le plus simple est de se demander quel est le modèle économique des entreprises « numériques ». Autrement dit : comment gagnent-elles de l'argent ? Apple vend des smartphones et des tablettes ; son modèle se distingue par un quasi-monopole qui repose d'un côté sur une surexploitation de la main-d'oeuvre, de l'autre sur la rente que lui procure l'addiction des consommateurs à son système clos. Mais, au bout du compte, Apple gagne de l'argent en vendant des marchandises. Il n'y a donc rien de nouveau sous le soleil de ce point de vue et cela permet de souligner un ressort idéologique qui consiste à mélanger deux choses : les performances remarquables du produit et le fait qu'il reste une marchandise classique. On pourrait dire la même chose d'Amazon, qui n'est pas autre chose qu'un distributeur de marchandises stockées dans d'immenses hangars (ou sur de gros serveurs pour les biens numériques) et manipulées par des prolétaires.

Le modèle de Google et Facebook est différent : leurs recettes proviennent de la valorisation des informations collectées sur leur parc d'utilisateurs qui sont revendues sous forme d'espaces publicitaires ou de meilleurs référencement. Leur extravagante capitalisation boursière renvoie à leur capacité à monopoliser une part importante du marché publicitaire. Il s'agit donc d'un transfert plutôt que d'une création autonome de valeur, comme en témoignent les difficultés de Twitter qui n'a jamais réussi à dégager un bénéfice net, faute de mordre suffisamment sur le marché de la publicité.

La typologie des plateformes est encore plus difficile à établir. Par exemple, Blablacar et Uber n'ont pas exactement la même logique. Dans le premier cas, la plateforme met en contact deux personnes qui ont choisi de faire le même trajet et partagent les frais. Il s'agit alors d'un transfert de revenu entre individus qui ne crée pas en soi de valeur. En revanche, la plateforme perçoit sa commission qui correspond à la vente d'un bien marchand, en l'occurrence le service de mise en contact. Uber, et beaucoup d'autres comme TaskRabbit aux Etats-Unis, fonctionnent plutôt comme des agences d'intérim, en mettant à disposition des « salariés » qui vont réaliser une tâche pour un client qui va payer pour cette prestation.

Les applications de mise en relation rendent ainsi possibles des transactions qui auraient été réalisées sous d'autres formes mais à un prix plus élevé, ou pas du tout. On pourrait parler d'entreprise virtuelle mettant directement en contact l'acheteur du service avec un « salarié ». D'un point de vue strictement économique, il n'y a rien de vraiment nouveau sous soleil. La plateforme rentabilise son investissement et ses quelques salariés en prenant sa commission : la marchandise qu'elle vend, c'est le service de mise en relation. Le travailleur reçoit quant à lui une rémunération, comme le ferait un petit artisan. La grande différence est évidemment le contournement (potentiel mais pas inévitable) de toute législation sociale et fiscale. Ce secteur de la *gig economy* s'apparente au secteur informel ou non enregistré des pays en développement et le statut de ses participants est plus proche de celui d'un travailleur journalier du XIX^{ème} siècle que de celui de salarié ou même de travailleur indépendant.

Le développement de cette économie de plateforme aurait forcément pour corollaire le remplacement des emplois standard par des formes flexibles et aléatoires d'emploi qui justifieraient l'introduction d'un revenu de base. On peut exalter la modernité de ce nouveau précarité en le parant de toutes les vertus du nomadisme et de l'individu « entrepreneur de lui-même », pour reprendre la formule de Michel Foucault³. Mais il y aurait plus de lucidité à évoquer une régression sociale.

C'est particulièrement évident dans le cas du micro-travail qui consiste, comme l'explique le site foulefactory.com, à automatiser les « tâches manuelles les plus laborieuses » moyennant une rémunération minimale. L'exemple emblématique est le Turc mécanique (*Mechanical Turk*) d'Amazon : cette plateforme (mturk.com) met en contact des particuliers et des entreprises qui proposent des micro-tâches. L'appellation même de Turc mécanique est révélatrice. Elle fait référence à une fameuse supercherie de la fin du 18^{ème} siècle : un automate habillé à la mode turque jouait aux échecs (et gagnait la plupart du temps). En réalité, c'était un être humain qui manipulait le mannequin. Amazon revendique fièrement la référence à ce subterfuge en affichant le slogan « intelligence artificielle artificielle » : c'est reconnaître que beaucoup de tâches qui semblent avoir été automatisées sont en fait réalisées par de petites mains éparpillées à travers le monde et payées au lance-pierres. Amazon symbolise ainsi le véritable subterfuge idéologique qui consiste à transformer le recours à cette surexploitation en merveille de la technologie.

Digital labor

Le *digital labor* correspond au travail gratuit réalisé par les consommateurs qui surfent sur Internet. Ce travail serait exploité puisqu'il produit l'information qui sera traitée et revendue aux publicitaires. Le *prosumer* qui *like* sur Facebook effectue un travail et crée ainsi une valeur qui est intégralement captée par le site.

Ce constat conduit à des élaborations théoriques parfois saugrenues et qui peuvent même être présentées dans un cadre conceptuel se revendiquant de la théorie marxiste de la valeur. L'abondante production de Christian Fuchs en est un bon exemple. Il se réfère explicitement à la tradition opéraïste italienne et cite Mario Tronti : « au niveau le plus élevé du développement capitaliste, le rapport social devient un *moment* du rapport de production, la société tout entière devient *une articulation* de la production, à savoir que toute la société vit en fonction de l'usine, et l'usine étend sa domination exclusive sur toute la société⁴ ». Fuchs pousse ensuite à l'extrême : « L'usine est le lieu du travail salarié, mais le salon aussi. En dehors des lieux du travail salarié, l'usine n'est pas seulement à la maison : elle est partout⁵ ».

Cette théorisation baroque se situe clairement dans le droit fil de la théorie dite du capitalisme cognitif. Déjà en 1998, Toni Negri pouvait écrire dans *Exil* que « le travailleur, aujourd'hui, n'a plus besoin d'instruments de travail (c'est-à-dire de capital fixe) qui soient mis à sa disposition par le capital. Le capital fixe le plus important, celui qui détermine les différentiels de productivité, désormais se trouve dans le cerveau des gens qui travaillent : c'est la machine-outil que chacun d'entre nous porte en lui. C'est cela la nouveauté absolument essentielle de la vie productive aujourd'hui⁶ ».

³ Michel Foucault, *Naissance de la biopolitique*, Cours au Collège de France (1978-1979), Gallimard, 2004.

⁴ Mario Tronti, *Ouvriers et Capital*, Christian Bourgois, 1977 [1966].

⁵ Christian Fuchs, « [Prolegomena to a Digital Labour Theory of Value](#) » *tripleC*, 10 (2), 2012 ; ce texte, un peu développé, constitue le chapitre 4 de son livre : *Digital Labour and Karl Marx*, 2014.

⁶ Toni Negri, *Exil*, Mille et une nuits, 1998.

Cette filiation est explicitement revendiquée par un autre théoricien du *digital labor*, Antonio Casilli qui écrit : « le *digital labor* est un travail éminemment cognitif qui se manifeste à travers une activité informelle, capturée et appropriée dans un contexte marchand en s'appuyant sur des tâches médiatisées par des dispositifs numériques. Comme dans tout travail cognitif, ces tâches relèvent souvent du dialogue, de la coopération, de l'échange, en ligne avec les principes mêmes qui régissent Internet et ses plateformes sociales. La valeur produite n'est pas issue de l'action brute, au sens de transformation physique. Elle provient d'une activité intelligible⁷ ».

Pour Casilli, nous créons donc de la valeur sans le savoir, notamment à travers les objets connectés : « le seul fait de se trouver dans une maison ou un bureau "intelligents", c'est-à-dire équipés de dispositifs connectés, est déjà producteur de valeur pour les entreprises qui collectent nos informations⁸ ». Il faut alors « reconnaître la nature sociale, collective, commune de tout ce qu'on produit en termes de contenu partagé et de données interconnectées, et prévoir une rémunération en mesure de redonner au *common* ce qui en a été extrait. D'où l'idée, que je défends, du revenu de base inconditionnel ».

Deux autres adeptes du capitalisme cognitif appellent de leur voeu un revenu social garanti qui devrait « être conçu et instauré comme un revenu primaire lié directement à la production, c'est-à-dire comme la contrepartie d'une activité créatrice de valeur et de richesse aujourd'hui non reconnue et non rémunérée⁹ ». On entre ici dans un monde parallèle où tout devient possible : le terme de revenu primaire renvoie en effet à la répartition primaire des revenus, entre salaires et profits. Autrement dit, le revenu garanti est créé *ex nihilo* et se rajoute au salaire et au profit comme source autonome de revenu.

De son côté, Bernard Friot a poussé jusqu'à l'absurde son programme de recherche sur la cotisation. Sa dérive « théoriste » le conduit à soutenir que la pension est un salaire qui rémunère l'activité du retraité : « la monnaie distribuée aux retraités correspond non pas à une part de la richesse créée par les actifs, mais à la richesse créée par les retraités eux-mêmes¹⁰ ». L'auteur de ces lignes (un retraité) crée assurément une richesse considérable en écrivant cet article, mais en serait-il de même s'il se consacrait à l'audition de l'intégrale des Chaussettes noires¹¹ ?



⁷ Dominique Cardon, Antonio A. Casilli, « [Qu'est-ce que le Digital Labor ?](#) », INA Éditions, 2015.

⁸ Antonio Casilli, « [Digital labor : à qui profitent nos clics ?](#) », *Le Temps*, 12 janvier 2015.

⁹ Carlo Vercellone et Jean-Marie Monnier, « [Mutations du travail et revenu social garanti comme revenu primaire](#) », *Les Possibles* n°11, Automne 2016.

¹⁰ Bernard Friot, *L'enjeu des retraites*, La Dispute, 2010.

¹¹ Pour une critique plus sérieuse des thèses de Friot, voir Henri Sterdyniak, « [A propos de Bernard Friot, quelques remarques](#) », blog Mediapart, 3 juin 2016 ; Pierre Khalfa, « [Des théorisations fragiles aux implications politiques hasardeuses](#) », *Les Possibles* n° 11, automne 2016 ; Jean-Marie Harribey, « [Les retraités créent-ils la valeur monétaire qu'ils perçoivent ?](#) », *Revue française de socio-économie*, n° 6, 2010.

Impasses stratégiques

Les nouvelles technologies auraient pour effet inéluctable de supprimer les emplois et de révolutionner les modalités de création de la richesse. Ce sont sur ces deux postulats erronés, ou au moins discutables, que reposent les projets de revenu universel, de base, etc. Il y a en outre beaucoup de raisons de scepticisme, voire d'hostilité à l'égard des modèles sociaux dont ils sont porteurs¹². Mais ce qui est en discussion ici porte plutôt sur leurs bévues stratégiques.

Pour solde de tout compte

La première impasse est une forme de naïveté qui n'est pas suffisamment soulignée et qui renvoie d'ailleurs au postulat de base, à savoir que le plein emploi est désormais hors d'atteinte. Il est pourtant facile de montrer, presque arithmétiquement, que le plein emploi est pour l'essentiel une question de répartition¹³. Dire que le plein emploi est hors d'atteinte revient donc à admettre qu'il est impossible de modifier le partage de la valeur ajoutée des entreprises.

Pourtant les projets de revenu universel impliquent eux aussi une modification de la répartition des revenus afin d'assurer le financement du revenu inconditionnel à un niveau « suffisant ». Mais pourquoi ce changement dans la répartition - au moins aussi drastique - serait-il plus facilement accepté par les dominants qu'un partage du travail ?

Les partisans du revenu universel sont ensuite confrontés à une contradiction fatale. Si le revenu est « suffisant » ou « décent », son financement implique de redéployer largement la protection sociale, parce qu'il n'y a pas de source autonome de création de valeur. C'est alors une régression sociale qui consiste à remarchandiser ce qui a été socialisé. Et si le revenu est fixé à un niveau modeste, comme étape intermédiaire, alors le projet ne se distingue plus des projets néo-libéraux et leur prépare le terrain.

Certaines versions du revenu universel insistent plus particulièrement sur les transformations radicales engendrées par l'économie numérique en postulant leur extension quasiment illimitée. Le revenu universel serait donc adapté à la nature intrinsèquement instable de ces emplois, comme le statut des intermittents du spectacle est adapté à la vie d'artiste. Mais tous les précaires ne sont pas des artistes, et ils sont plus souvent les serviteurs des nouvelles technologies qu'ils ne s'en servent. Aux Etats-Unis, par exemple, l'énorme majorité (94 %) des créations nettes d'emplois entre 2005 et 2015 correspond à des emplois « atypiques » (*alternative work arrangements*)¹⁴. Par ailleurs, les travailleurs employés par des plateformes comme *Uber* ou *Task Rabbit* ne représentent que 0,5 % de l'emploi total.

En idéalisant le précaire comme s'il relevait tout entier d'un travail plus autonome, permettant de libérer les initiatives et d'entreprendre, on occulte ses formes les plus classiques et dominées. En appelant de ses vœux le dépassement du salariat vers un post-salariat adossé à un revenu de base, on fait le lit de ceux qui organisent en pratique le retour au pré-salariat.

¹² Voir les articles publiés dans *Les Possibles*, la revue éditée par le Conseil scientifique d'Attac (n°11, automne 2016), et notamment celui de Stéphanie Treillet : « [Revenu d'existence, une nouvelle piste pour les politiques néolibérales](#) ».

¹³ Voir Michel Husson, « [Pourquoi et comment réduire le temps de travail](#) », *contretemps.eu*, 2 juillet 2016.

¹⁴ Lawrence F. Katz, Alan B. Krueger, « [The Rise and Nature of Alternative Work Arrangements in the United States, 1995-2015](#) », NBER, September 2016.

Les partisans progressistes d'un revenu suffisant ou décent à 1000 euros risquent bien alors de servir d'« idiots utiles » pour la mise en place d'un revenu universel à 400 euros - pour solde de tout compte - qui permettrait en outre de réduire avantageusement les coûts de fonctionnement de l'Etat-providence.

Le socialisme sans transition

Le salaire à vie de Bernard Friot est un élément d'un projet plus large. Il est en particulier assorti de la mise en place d'une « cotisation investissement » qui équivaut à une socialisation du profit, autrement dit à l'abolition de la « propriété lucrative ». Friot propose en fait un modèle de socialisme, en ignorant superbement la littérature passée sur le sujet. Au moins a-t-il le mérite de relancer le débat : tout projet radical de transformation sociale repose sur la possibilité d'une autre société et a besoin d'une esquisse, d'un horizon. Certes, avec sa proposition de salaire à vie indépendant de l'emploi, Friot tranche un point important de ce débat mais ce qui nous intéresse ici, c'est de savoir s'il propose une stratégie de transition. Autrement dit, comment articuler les luttes sociales actuelles avec la perspective qu'il dessine ?

C'est là que Friot dérape en raison de ce que l'on pourrait appeler la compacité de son projet qui le conduit à cette formule extravagante : « Se battre pour l'emploi, c'est se tirer une balle dans le pied¹⁵ ». La lutte pour un meilleur partage de la valeur équivaut pour lui à « éviter la lutte de classes » alors qu'il s'agit de « changer la valeur » en appliquant son programme. Bref, c'est tout ou rien, et cette logique le conduit à dénoncer tous les axes actuels de mobilisation sociale comme autant de « conduites d'évitement » parce qu'ils s'opposent point par point à son projet. C'est ce que montre ce passage assez hallucinant :

« Parmi les conduites d'évitement, je viens d'évoquer la revendication d'un meilleur partage de la valeur, mais il y en a bien d'autres qui vont faire l'objet de cet entretien. Si on n'assume pas le conflit sur la valeur, on se bat non pas pour la suppression du marché du travail, mais pour le plein emploi. Non pas pour la fonction publique, mais pour le service public. Non pas pour le salaire à vie et la copropriété d'usage des entreprises, mais pour le revenu de base, la sécurité emploi-formation ou l'allocation d'autonomie pour la jeunesse. Non pas pour une autre mesure de la valeur que le temps de travail et le refus de la productivité capitaliste, mais pour la réduction du temps de travail. Non pas pour la suppression du crédit par cotisation économique subventionnant l'investissement, mais pour un pôle public bancaire, pour un financement des emprunts publics par la Banque centrale. Non pas pour une généralisation de la cotisation à tout le PIB, mais pour une révolution fiscale. Non pas pour une pratique salariale de la valeur, mais pour la suppression du travail et de la monnaie dans une illusoire société de l'activité vouée à la seule valeur d'usage. Non pas pour la révolution tout court, mais pour la révolution informationnelle. Non pas pour l'émancipation du travail de la folie capitaliste, mais pour un développement durable. Face à la détermination offensive de la classe dirigeante depuis quarante ans, toutes ces conduites d'évitement sont autant d'erreurs stratégiques qui mènent le mouvement populaire à la défaite¹⁶ ».

Défendre les services publics ou militer pour la réduction du temps de travail sont donc, parmi d'autres, « des erreurs stratégiques ». Avec de tels principes, le mouvement populaire doit basculer intégralement et immédiatement dans le système-Friot ou être condamné à la défaite.

¹⁵ Bernard Friot, *Emanciper le travail*, La dispute, 2014, pp.105-106.

¹⁶ Bernard Friot, *idem*, pp.100-101.

Plus récemment, Bernard Friot s'est cependant prêté à l'exercice programmatique pour *l'Humanité* : « J'évoque à la suite de la CGT le maintien du salaire entre deux emplois jusqu'à ce qu'on retrouve un emploi à salaire au moins égal ou la titularisation de tous les agents contractuels des services publics. J'évoque aussi l'abaissement de l'âge de la retraite à 50 ans à 100 % du salaire net des six meilleurs mois, et cela indépendamment de la durée de cotisation (ces travailleurs ainsi payés par la caisse de retraite pouvant mettre leur savoir-faire au service d'entreprises marchandes, propriété de leurs salariés), le paiement par l'Unedic pendant trois ans des salaires des salariés reprenant leur entreprise en Scop, l'attribution aux 10 cohortes suivant la majorité (les 18-27 ans) du premier niveau de qualification et donc de salaire à vie (par exemple, 1500 euros par mois). Amorcer ainsi la pompe de la généralisation du salaire suppose que les entreprises versent à la caisse des salaires (l'Unedic, transformée et gérée par les seuls travailleurs) une cotisation nouvelle de l'ordre de 15 % de leur valeur ajoutée, étant entendu qu'elles n'auraient plus à payer, elles, les travailleurs payés par la caisse. Cette cotisation nouvelle serait compensée en totalité par le non-versement de dividendes et le non-remboursement de dettes contractées pour investir dans l'outil de travail : les dettes privées pour financer l'investissement sont aussi illégitimes que la dette publique, et les dividendes doivent disparaître¹⁷ ».

Evidemment, ça décoiffe ! L'application d'un tel programme équivaut à socialiser une grande partie de l'économie : le système financier d'abord puisqu'on annule toutes les actions (plus de dividendes) et une bonne partie de l'actif des banques (plus de dettes), les entreprises ensuite, avec 15 % de leur valeur ajoutée qui passent à l'Unedic, sans parler de l'augmentation de cotisation pour financer la retraite à 50 ans à 100 % du salaire net. Mais cette surenchère ne peut convaincre qu'une frange de disciples et elle ne dessine pas une trajectoire crédible de transformation sociale.

L'adieu aux véritables alternatives

La combinaison de fondements théoriques erronés et d'orientations programmatiques hésitantes conduit fatalement à renoncer ou à tourner le dos aux axes essentiels d'un projet cohérent, à commencer par la réduction du temps de travail. Au-delà de quelques positions conciliatrices (« c'est complémentaire ») les partisans du revenu universel ignorent ou discréditent ce levier d'action. Pour Philippe Van Parijs, l'un des grands promoteurs de l'allocation universelle, c'est « une idée du XX^e siècle, pas du XXI^e siècle » parce que « la réalité du XXI^e siècle » (à laquelle il faut donc se résigner) c'est la « multiplication du travail atypique, du travail indépendant, du travail à temps partiel, des contrats de toute sorte¹⁸ ». Friot oppose à la réduction de la durée de travail « une autre mesure de la valeur que le temps de travail et le refus de la productivité capitaliste » mais cela n'a rien à voir, à moins de confondre le projet de travailler tou(te)s pour travailler moins avec le principe capitaliste d'économie de temps de travail.

En se projetant dans un futur indistinct, tous ces projets sautent par dessus une mobilisation autour de mesures d'urgence comme l'augmentation du salaire minimum et des minima sociaux (avec leur extension aux jeunes de 18 à 25 ans). Parce qu'ils se résignent à la précarisation, ils laissent en réalité le champ libre à des projets libéraux d'un revenu minimum unique et insuffisant se substituant aux minima sociaux existant.

¹⁷ Bernard Friot, « [Le salaire universel, droit politique](#) », *L'Humanité*, 20 Juin 2016.

¹⁸ Philippe Van Parijs, « [La réduction du temps de travail est une idée du XX^e siècle](#) », *L'Obs*, 7 juillet 2016 (extrait).

En faisant miroiter un salaire à vie ou un revenu inconditionnel, ces projets font aussi l'impasse d'une version radicalisée de la sécurité sociale professionnelle¹⁹.

Enfin, ces adieux au plein emploi empêchent de poser la question des besoins sociaux et écologiques et d'envisager une logique d'Etat « employeur en dernier ressort ». La question écologique est absente, à moins peut-être que la frugalité du revenu de base suffise à enclencher la décroissance salvatrice.

De manière générale, le succès de ces projets s'explique sans doute par les coordonnées d'une période assez cauchemardesque. Portés par des apprentis gourous, ils semblent représenter autant de raccourcis permettant de contourner les obstacles et de passer à nouveau à l'offensive. On retrouve cette même quête de solutions miracle dans des domaines connexes : les monnaies magiques (« libre », « double » ou « fondante ») pour créer de l'activité, le retour aux monnaies nationales pour sortir de la crise de l'euro, le tirage au sort pour rétablir la démocratie, etc. Ces utopies incantatoires ne sont pas seulement stériles : elles sont aussi, malheureusement, autant d'obstacles à la construction d'une stratégie d'alternative ancrée dans la réalité des rapports sociaux.

¹⁹ Laurent Garrouste, Michel Husson, Claude Jacquin, Henri Wilno, [*Supprimer les licenciements*](#), Syllepse, 2006.