Le capital se substitue-t-il au travail ?

C'est une crainte séculaire. Elle traverse les âges, des « briseurs de machines » inspirés par l'anglais Ludd en 1811 à la révolte des canuts de Lyon en 1831, qui semblent des préludes à la grande crise sociale européenne de 1848, au terme de laquelle des ateliers nationaux mettront au travail des chômeurs devenus trop nombreux.

La seconde révolution industrielle, et les emplois crées directement comme indirectement par le développement des chemins de fer ailleurs qu'en Angleterre, sont venus calmer tout ce petit monde et redonner foi en le progrès technique, jusqu'en 1873 quand retentit le krach de la bourse de Vienne et que débute la première grande dépression.

Au fil du temps et au gré de ce machinisme triomphant, *exit* beaucoup d'ouvriers de leurs entreprises de textile, de cochers, de fabricants de calèches où s'émancipait Emma Bovary. Mais le XIXème siècle, au cours duquel se sont généralisées des innovations conduisant à parler de révolutions industrielles n'a-t-il pas permis « d'absorber » un supplément de population active d'une Angleterre multipliant sa population par deux ? N'a-t-il pas été ce « siècle de mise au travail » (Marchand et Thélot, *Le travail en France 1800-2000*) ?

Mais ce que la croissance fait oublier, toute crise le rappelle. A chaque crise, la question resurgisse et trouve plus d'écho. Ainsi, deux siècles après le mouvement luddiste, les craintes sont toujours présentes, car « The future of employment » laisserait présager, selon Frey & Osborne en 2013, la disparition de 47% des emplois des pays de l'OCDE. Le grand fautif cette fois ? Le numérique. Au-delà des chiffres prospectifs, même réévalués à la baisse – moins de 10% des emplois le seraient en fait selon par l'OCDE – la question demeure : les innovations d'aujourd'hui ne seraient-elles pas plus destructrices d'emplois nets que celles du passé ?

Marx considérait le fait pour des capitalistes de substituer du capital au travail et d'élever chacun la combinaison organique du capital comme une « loi du mode d'accumulation capitaliste ». Dans une concurrence mettant tout « sens dessus dessous », les capitalistes, *individuellement*, n'auraient ainsi pas conscience du caractère *collectif* de leur comportement qui amenuiserait la source même de la valeur – le travail source de mehrwerk (surtravail) et de plus value – et après transformation de la valeur en prix, du profit, fondement même de leur investissement et de leur existence. La contradiction serait ainsi plus encore systémique : les capitalistes ne feraient ainsi que révéler une contradiction intrinsèque au capitalisme et seraient les acteurs inconscients de sa perte. Et de la leur.

Faut-il alors s'étonner d'un certain « retour de Marx » en ce premier quart du XXIème siècle, au moment où, structurellement, la robotisation, le numérique, l'intelligence artificielle inquiètent quant à leurs conséquences en termes d'emploi ? Le capital – entendu ici dans un premier temps au sens originel de capital physique, induit par la formation brute de capital physique (FBCF) – risque-t-il de se substituer au travail aujourd'hui plus que par le passé ?

Les problématiques structurelle et conjoncturelle se rejoignent en ce que la crise de 2020 offre peut-être à des entreprises, dont toutes ne sont pas exposées à une baisse de leur chiffre d'affaires, de pouvoir profiter du chômage partiel mais aussi d'accélérer la flexibilisation du travail, le travail à distance – qui peut permettre abaissement des coûts fixes comme variables – et d'avoir davantage recours à du travail indépendant et à un précariat que l'on annonçait déjà avant la crise.

© EduKlub SARL
Tous droits de l'auteur des œuvres réservés. Sauf autorisation, la reproduction ainsi que toute utilisation des œuvres autre que la consultation individuelle et privée sont interdites.

Extrait gratuit de document, le document original comporte 9 pages.

Le capital se substitue-t-il au travail ?

Une vieille antienne

Derrière ces débats actuels se cache un questionnement ancien portant sur **les rythmes relatifs de gains de productivité et des dynamiques de demande.** L'élévation de la productivité globale des facteurs permise par le progrès technique – la productivité globale des facteurs est à la fois plus précise et plus générale car les gains de productivité dépassent le seul cadre du progrès technique comme avec le simple fait de gagner en productivité par le « learning by doing » (Arrow) – est, semble-t-il une caractéristique fondamentale de l'espèce humaine. Elle permet l'augmentation et les modifications permanentes de l'offre et doit toujours être mise en relation avec celle de la demande.

Du *Scientific Management* de Taylor de 1911, comme du fordisme, on a surtout retenu qu'ils s'attachaient à promouvoir dans les entreprises à la fois des innovations de procédé comme d'organisation (au sens marshallien et non schumpeterien du terme). Mais il fallait évidemment aussi et surtout retenir qu'à l'échelle de la société, les gains de productivité à en attendre devaient être source d'élévation du bien-être par les revenus qu'ils permettaient d'envisager, l'abaissement des prix et la démocratisation des produits qui pourraient en découler.

Il est ainsi nécessaire que microéconomie et macroéconomie ne soient pas (trop) dissociées, au risque d'une perte, *de sens*, concernant la quête de progrès technique, *de vue*, concernant ses incidences en termes d'emploi.

« Ne vous plaignez pas que le progrès technique détruise des emplois, il est fait pour ça » prévenait déjà Alfred Sauvy, « père » d'une thèse du déversement des emplois qui se voulait rassurante. En effet, s'il est de l'essence même du progrès technique de détruire *des* emplois en élevant la productivité, il en crée plus qu'il n'en détruit, la conception et la diffusion des innovations supposant elles aussi par essence de créer d'autres emplois, tandis que les gains de productivité permis par le progrès technique sont de nature à soutenir la hausse du revenu global donc la demande de nouveaux biens et services. Destructeur sans nul doute d'emplois à un niveau que l'on peut qualifier de microéconomique (celui de l'entreprise et de types d'emplois en particulier), le progrès technique peut réallouer *directement* des emplois au niveau mésoéconomique (entre des branches) et constituer un *progrès* en ce qu'il contribue à l'augmentation du bien-être comme des niveaux de vie, sources de création *indirecte* d'autres emplois.

Gains de productivité et des dynamiques de demande

Mais ce qui peut être n'est pas forcément ce qui est. Selon la nature de la relation entre gains de productivité et dynamiques de demande, les conséquences économiques et sociétales peuvent être profondément différentes :

- Si les gains de productivité s'élèvent moins vite, en volume, que la demande, une hausse des prix des biens peut se produire, pouvant générer au passage des profits inattendus pour les entreprises,
- mais si les gains de productivité s'élèvent plus vite, en volume, que la demande, il faut alors compter sur la baisse des prix des biens pour que l'offre et la demande restent équilibrées, en valeur, ce qui risque d'affecter la profitabilité,
- et dans le cas où l'élasticité de la demande au prix de ces biens serait faible, alors des stocks involontaires risquent de devoir être constitués à court terme tandis qu'à long

© EduKlub SARL
Tous droits de l'auteur des œuvres réservés. Sauf autorisation, la reproduction ainsi que toute utilisation des œuvres autre que la consultation individuelle et privée sont interdites.

Extrait gratuit de document, le document original comporte 9 pages.

terme, l'offre risque d'être abaissée ainsi que l'emploi, si aucune augmentation de la demande future n'est anticipée.

Ainsi, là où l'augmentation de la demande en volume est réduite parce que l'équipement des ménages en biens et leurs besoins de services existants seraient déjà satisfaits, il faut alors aux entreprises pouvoir compter sur les innovations de produits pour renouveler la demande et/ou sur de nouveaux débouchés, de nouveaux marchés à conquérir. Ceux-ci ont plus de chances de se trouver par nature là où les besoins ou désirs d'équipement des ménages et de services sont peu satisfaits : chez les bas revenus, dont une majorité se situe géographiquement dans des pays dont le revenu par habitant sont les plus faibles et les inégalités plus élevées. Il n'est ainsi pas si difficile d'expliquer à la fois la mondialisation et le comportement effréné d'innovation par les entreprises de certaines branches.

Le progrès technique apparaît « biaisé », tout comme l'est la mondialisation, en faveur de certains types d'emplois et de qualifications, en faveur de certains territoires où vont se localiser de nouvelles productions et en défaveur d'autres. Ces biais dépendent des rythmes relatifs des gains de productivité d'un côté, des dynamiques de demande de l'autre. De très anciens questionnements et enseignements de la science économique sont en jeu dont le renouvellement semble ne tenir qu'au vocabulaire – d'ailleurs réducteur pour ne pas dire imprécis – de « gagnants » et « perdants » de la mondialisation, de « guerre économique »...

Indépendamment de la dimension internationale pour le moment, on peut synthétiser en considérant qu'à l'échelle d'une branche et à demande donnée, tout gain de productivité, issu de progrès technique comme d'autre chose, risque de détruire des emplois ; à l'échelle macroéconomique, c'est de la demande induite par les revenus issus de ces mêmes gains de productivité que vont dépendre les créations d'emplois. Le progrès technique et les gains de productivité sont vertueux tant que la demande augmente au même rythme ou n'induit pas de variations de prix dissuadant d'investir. Et d'employer. Or en termes d'emplois, tout dépend du fait de savoir si cet investissement et les gains de productivité qui en seront issus reposent sur une substituabilité du capital au travail ou sur une complémentarité.

Dystopies

De manière volontairement simpliste, supposons deux propriétaires de capital et deux salariés produisant deux biens X et Y, le premier étant une machine, le second un bien de consommation. Si les deux propriétaires avaient soudainement, du fait d'une innovation, la possibilité de ne plus utiliser de salariés, le supplément de demande des biens qu'ils offrent ne dépendrait plus que des revenus qu'ils se verseraient à eux-mêmes. Schématiquement, si deux capitalistes pouvaient et décidaient de ne produire qu'avec des machines, ils *devraient* – et non pourraient seulement – soutenir leurs demandes réciproques, et donc la demande globale : l'augmentation du revenu du capital de chaque propriétaire dépendrait du fait que ce qu'ils produisent – désormais uniquement avec des machines – satisfasse, en quantité comme en qualité (pouvant évoluer par des innovations de produits) les désirs des consommateurs c'est-à-dire d'eux-mêmes. Si le capital pouvait se passer du travail, il ne peut se passer de la demande pour rentabiliser l'investissement... en capital. Il ne dépendrait plus que des propriétaires, seuls à percevoir les revenus issus des gains de productivité qu'ils génèrent, de consommer. En théorie,

© EduKlub SARL
Tous droits de l'auteur des œuvres réservés. Sauf autorisation, la reproduction ainsi que toute utilisation des œuvres autre que la consultation individuelle et privée sont interdites.

Extrait gratuit de document, le document original comporte 9 pages.