

Ministère des Transports
A.T.P. Socio-Economie
des Transports

Ministère de la Recherche
Délégation Générale
à la Recherche
Scientifique
et Technique

LA PRODUCTIVITE
DANS LES TRANSPORTS DE MARCHANDISES
(deuxième phase)

François LILLE
Association COCHISE
12 rue François Belloeuvre
92240 Malakoff

Avril 1984

Le présent document constitue le compte rendu d'un travail de recherche financé par la Délégation Générale à la Recherche Scientifique et Technique au titre de l'Action Thématique Programmée Socio-Economie des Transports, décision d'aide n°80.7.0462 du 25.1.80 et décision modificative n° 1 du 6.6.83. Son contenu n'engage que la responsabilité de son auteur.

S O M M A I R E

	<u>Pages</u>
<u>INTRODUCTION</u>	4
<u>Chapitre 1 - DESCRIPTION PREALABLE DU SECTEUR</u>	7
a - Branche, produit et secteur	8
b - Formation historique du secteur	9
c - Critères actuels de description	16
d - Première description	19
e - Commentaires et questions	24
<u>Chapitre 2 - SCHEMA THEORIQUE GENERAL</u>	28
a - Le rapport de productivité	29
b - Marchandise et division du travail	31
c - Valeur d'usage et utilité	32
d - Valeur d'échange et prix	34
e - Production de marchandises par des marchandises	36
<u>Chapitre 3 - APPROCHE ANALYTIQUE DU TRAVAIL VIVANT</u>	38
<u>3.1 - Temps de travail et comptabilités sociales</u>	
a - Les termes de la mesure du travail vivant	39
b - Comptabilités sociales en temps de travail	40
c - Premières conclusions	45
<u>3.2 - Analyse des dimensions du travail vivant</u>	46
a - La mesure du temps	46
b - Temps de travail et intensité	50
c - Les qualifications	52
d - Travail productif	56
e - Secondes conclusions partielles	59
<u>Chapitre 4 - TRAVAIL-MARCHANDISE ET MARCHES</u>	61
a - Valeur d'usage et valeur d'échange de la force de travail	62
b - Formes de soumission : l'histoire et le présent	65
c - Industrie et artisanat, les deux pôles	69
d - Conclusions de l'étude du travail vivant	72
<u>CONCLUSIONS</u>	74
a - Conclusion pratique : le calcul de productivité	75
b - Conclusion générale	78
<u>ANNEXE 1 - Analyse des relations entre industrie et artisanat engagés dans les mêmes processus de production</u>	80
<u>ANNEXE 2 - Projet de mise en oeuvre du calcul de productivité dans les transports publics de marchandises</u>	106
<u>BIBLIOGRAPHIE</u>	112

I N T R O D U C T I O N

La recherche dont nous présentons ici les conclusions fait suite à une phase exploratoire, dont le rapport a été publié en 1980 sous le titre "la productivité dans les transports de marchandises" (1). L'objet en était la recherche d'une approche socio-économique sectorielle de la productivité. Cette première phase avait abouti à situer la productivité dans le cadre dont elle émerge le mieux en tant que concept, celui de la loi de la valeur-travail. La formulation des diverses dimensions du problème nous avait amené, dans ce champ, à définir la productivité comme une forme de la relation entre valeur d'usage et valeur d'échange de la marchandise produite, puis à formuler la valeur d'échange de la marchandise en fonction de la valeur d'usage du travail incorporé.

C'est donc à une relation entre des grandeurs non monétaires, valeur d'usage sur valeur d'usage, que la formulation du premier rapport avait abouti. Restait à passer de ces choix conceptuels à des modalités de résolution de la formule ainsi posée, et en particulier à la question principale de la mesure du travail vivant, enfin à dresser un schéma concret d'application au transport de marchandises. C'est l'objet du travail dont le présent rapport résume la discussion théorique et les conclusions pratiques, dans l'ordre qui suit.

Après une description préalable du secteur étudié (chapitre 1), nous exposons le schéma théorique général (chapitre 2). L'étude

(1) François LILLE -(GETRAM 14)- Janvier 1980 .Ce rapport peut être obtenu au S.E.R.T., 4 avenue Léon Bollée, 75013 Paris.

du travail vivant nécessite deux chapitres (3 et 4). Les conclusions d'ensemble, théoriques et pratiques, précèdent deux annexes, qui n'ont d'ailleurs pas moins d'importance que le texte du rapport principal :

- l'annexe n° 1 est l'exposé de nos hypothèses sur l'articulation artisanat-industrie, sous la forme d'un projet de recherche déposé en Janvier dernier au C.N.R.S. ; ces hypothèses ont une incidence sur le calcul de productivité, que nous exposons à la fin du chapitre 4 ;

- l'annexe 2 indique les modalités de mise en oeuvre effective du calcul de productivité, actuellement prévues comme suite à ce rapport sous l'égide du Service des Affaires Economiques et du Plan (S.A.E.P.) du Ministère des Transports.

Chapitre premier

DESCRIPTION PREALABLE DU SECTEUR

a) - Branche, produit et secteur

Toute partie identifiable de l'appareil de production est le résultat provisoire d'une succession de divisions et recombinaisons historiques qui lui ont donné son aspect actuel. Isoler un tel ensemble pour l'étudier sous un éclairage particulier, ici celui de la "productivité", exige un minimum de définition du champ et de ses limites. La clef de cette définition est pour nous l'analyse de la composante principale de la division sociale du travail, qui est la spécialisation d'une catégorie d'agents économiques dans la production d'une marchandise particulière. Pour qu'il y ait "marchandise" il faut qu'il y ait "marché", c'est-à-dire vente de la prestation ou du produit en question.

Ici, la marchandise est le transport d'une autre marchandise, effectué par un agent qui ne possède pas cette dernière. Le fournisseur de la marchandise-transport est distinct de celui de la marchandise transportée, et ceci est la définition première du type de division sociale du travail qui engendre la branche et le secteur étudiés. En tant que résultat global, la marchandise-transport est le transfert d'un objet d'un point "origine" à un point "destination", quels que soient les moyens et itinéraires utilisés.

Le transfert est une transformation spatiale qui fait partie du cycle de production au même titre que l'ensemble des autres opérations physiques sur le produit. L'existence d'agents spécialisés dans la réalisation pour autrui de cette transformation (ou de certains éléments de cette transformation) donne naissance à la branche des "transports publics de marchandises". L'ensemble des agents ayant de telles prestations pour activité principale constitue le secteur du même nom.

Les définitions que nous retenons ici pour le secteur et la branche sont cohérentes avec celles de la Comptabilité Nationale(1), (sans que ce nous oblige pour autant à en adopter les modalités et niveaux d'agrégation). Ceci implique en particulier que l'ensemble des produits qui définit la branche ne coïncide pas avec la production de l'ensemble des entreprises groupées dans le secteur, même si les deux définitions sont identiques en termes de nomenclature d'activités. Ceci a une incidence évidente sur tout calcul de productivité à cette échelle.

Notons aussi dès maintenant que dans le cas particulier du transport public, les marchandises que transforme (ou transfère le secteur n'entrent jamais dans ses comptes ni n'en sortent. Ceci résulte de la définition même du "compte d'autrui" et traduit une situation de sous-traitance globale vis à vis du reste du système de production et d'échange. Il en résulte que la valeur ajoutée par le transport au produit transporté n'est pas observable directement; la marchandise peut traverser le processus sans que les agents concernés connaissent seulement sa valeur; ceci a également des incidences sur le calcul de productivité.

b) - Formation historique du secteur

Le produit, nous l'avons dit, est globalement le transfert d'objets d'un lieu à un autre. Il se détaille en produits ou prestations plus partielles, selon l'état actuel de division du travail dans la branche; ce n'est donc pas sur une description évidente ou "naturelle" des formes de la production de transport que nous devons nous appuyer mais sur un résultat

(1) voir à ce sujet "présentation de la comptabilité nationale", B.BRUNHES, Dunod, Paris, 1980 - pp. 15 et 16

historique, actuel et provisoire. Un moyen d'aborder la description du contenu de la branche est par conséquent de montrer l'émergence des types de produits et de producteurs que l'on peut observer actuellement. Pour ceci, nous citons ci-après des extraits d'un texte(1) donnant les grandes lignes de l'histoire de la constitution du transport public de marchandises.

(...)

L'existence d'activités spécifiques de transport de marchandises est néanmoins un fait. Ce n'est pas pour autant une donnée immanente, naturelle : c'est, au contraire, le produit historique d'une succession de divisions observables dans l'évolution du système social. On peut analyser ce phénomène sur deux plans : division du travail social au sein de la production en général d'une part, au sein de l'ensemble des déplacements auxquels donne lieu l'activité humaine d'autre part.

Nous distinguerons dans ce processus de spécialisation deux étapes fondamentales :

— la première est l'apparition de catégories de travailleurs ayant pour activité principale le transport de marchandises, ou les opérations annexes qu'il implique (manutention), mais restant sous la dépendance directe des propriétaires de marchandises. Ces derniers sont généralement les marchands,

— la deuxième est la constitution d'une partie des activités de transport de marchandises en une sphère spécifique d'investissement capitaliste, qui constitue le « transport public ».

Les fondements historiques de cette double spécialisation de l'activité « transport » sont lointains ; cependant, les formes dominantes du mode de production féodal conservaient l'intégration du transport à l'activité qui l'engendrait : le propriétaire de la marchandise était son propre transporteur dans la plupart des cas, et les travailleurs du transport ses employés (temporaires plus souvent que permanents).

La différenciation de la fonction de transport de marchandises apparaît d'abord dans les transports par eau. La navigation maritime nous permet de suivre les étapes de spécialisation des intervenants : le capitaine-armateur-marchand ; puis le marchand-armateur sédentaire montant des expéditions maritimes, avec très tôt l'appel à un financier cumulant les rôles de prêteur et d'assureur ; enfin, l'armateur, la compagnie de navigation, dont l'activité principale est le transport, et dont les navigants ne

(1) "Les transports de marchandises", François LILLE, in "Recherches Economiques et Sociales", Paris, Janvier 1978

sont que des producteurs de transport salariés. La navigation intérieure reproduit en partie un schéma voisin du précédent, sur les grands axes reliant des villes marchandes puissantes.

L'apparition du transporteur de marchandises dépend de la spécialisation des diverses catégories de déplacements (voyageurs, poste et messageries,...) qui dispense le marchand d'être physiquement présent dans l'expédition. C'est donc, à partir de cette organisation déjà diversifiée, la sédentarisation du marchand qui fait apparaître les transporteurs.

(. . .)

. . . . le transport mercenaire, qu'il soit artisanal ou salarial est la clef de l'accès du marchand à la reproduction élargie du capital qu'il a primitivement accumulé. Tant que le marchand voyage avec sa marchandise, même en des expéditions imposantes, il n'est pas différent d'un maître artisan utilisant les services de quelques compagnons à ses côtés ; la rotation de son capital est limitée aux affaires qu'il peut réaliser lui-même ; le risque est global car il menace sa vie comme ses biens. Lorsqu'il devient sédentaire, il peut multiplier les expéditions, répartir ainsi les risques, les répartir aussi avec d'autres propriétaires de capitaux. La nouvelle division sociale ainsi créée implique la séparation des transports de personnes, de marchandises et de messages, car le marchand doit pouvoir échanger des informations, de l'argent, des titres de propriété, avec ses partenaires marchands des autres villes ; il doit pouvoir les rencontrer indépendamment du mouvement physique des marchandises. Elle se situe donc à un certain niveau d'organisation sociale et politique.

(. . .)

L'essor du mode de production capitaliste accélère de façon décisive la division sociale du travail, tant entre fractions du capital (productif, commercial, financier,...) qu'entre branches de production, et entre phases des processus de production ; il généralise la séparation entre production et consommation ; il érige une partie du transport de marchandises en une activité spécifique, le transport public, en une évolution étalée sur plusieurs siècles, mais dont la phase décisive se situe au XIX^e siècle.

Pour l'ensemble des transports intérieurs de marchandises, la forme dominante est encore, à l'aube du XIX^e siècle, le transport pour compte propre. Transport, stockage et distribution font encore partie de ce que Marx appellera les « fonctions accidentelles » du capital commercial. A cette situation correspondent les formes anciennes d'exploitation des routes et voies navigables, qu'il s'agisse d'artisans du transport ou, plus souvent, de travailleurs embauchés au voyage par les marchands ou les différents types de voituriers.

Les formes nouvelles qui vont émerger dans le courant du XIX^e siècle correspondent donc à l'extension d'une fonction particulière d'un capital particulier, mis en œuvre par une catégorie spéciale de capitalistes, les transporteurs publics. En fait, après une période d'essor des compagnies fluviales et routières (1820 à 1840), c'est le capital financier qui constitue les compagnies ferroviaires, et se constitue à cette occasion.

Ainsi sont créées les conditions de la concentration du capital, permettant d'utiliser de grandes masses de travailleurs du transport et d'instaurer la division manufacturière du travail ouvrant la voie à la mécanisation. Mais l'intensité de cette concentration dans les chemins de fer fait avorter le processus dans le transport routier et le freine considérablement dans les transports par eau. C'est alors qu'apparaît un phénomène nouveau et original qui est la concentration sur les voies navigables d'une masse de travailleurs spécialisés, dans un processus de division sociale du travail ouvrant la voie à sa mécanisation, sans concentration du capital. Le capital, au contraire, s'atomise entre les bateliers, il ne se concentre que dans les tâches mécanisables, la traction et le remorquage. Encore faut-il rappeler qu'au stade suivant, celui de l'automoteur, il y aura cette fois l'atomisation du capital de propulsion entre les artisans.

Activité autonome de production, donc soumise aux lois du marché et de l'accumulation capitaliste, le transport public de marchandises présente donc des aspects originaux. Le développement des chemins de fer prend d'emblée la forme monopoliste, mais cela même favorise, au stade suivant, l'essor de l'artisanat batelier, puis de l'artisanat et de la petite entreprise routière.

(. . .)

Entre cette diversification croissante et l'expansion aussi diversifiée de la demande de transport émanant du système de production et d'échange, il est logique de voir apparaître, également par étapes, un véritable marché. Le marché, au sens le plus large, englobe la possibilité pour l'usager de choix entre toutes les formes citées, incluant le transport pour compte propre.

Sur l'ensemble des transports de marchandises, toutes les formes dont nous avons décrit l'apparition successive coexistent dans la situation actuelle : transports effectués par les producteurs, par les commerçants et par les transporteurs publics. Nous sommes donc en présence d'un domaine de plus en plus diversifié, où les formes nouvelles s'ajoutent aux formes qui les ont précédées. Dans leur diversité, elles correspondent donc au même stade fondamental de division du travail social, le stade du transport public érigé en sphère spécifique d'investissement capitaliste.

Nous voyons ainsi se constituer un système de transport dont chaque partie a évolué en fonction de l'évolution des autres parties, et de l'ensemble.

(. . .)

Le résultat actuel de cette évolution est un système complexe, dont la particularité est la coexistence durable de deux types d'entreprises de transport public :

— la grande entreprise, exerçant des activités multiples, au sein de laquelle le transport de marchandises s'inscrit dans un schéma de « division manufacturière » assez poussé,

— les petites entreprises et artisans du transport, majoritaires sur les routes et voies navigables, auxquels la division sociale du travail assigne une place précise, très voisine de celle des salariés de grandes entreprises exploitant les mêmes techniques.

Ajoutons à cette énumération sommaire les différentes catégories de manutentionnaires et d'auxiliaires de transport dont les formes actuelles sont, à l'échelle historique, relativement récentes.

La séparation entre transport public et privé, ou "compte propre" et "compte d'autrui", est une dimension essentielle de la constitution du secteur que nous essayons de définir. La spécialisation des transports de marchandises est une autre dimension importante, sur laquelle nous ferons encore un rapide retour en arrière.

Spécialisation précoce, bien que toujours inachevée, elle débute au stade où le marchand peut se sédentariser, mais aussi voyager indépendamment de ses marchandises. Les lents et lourds convois de marchandises se constituent en même temps que s'organisent des services rapides et réguliers de passagers, incluant les bagages, et de messageries.

Les "messageries" incluent, outre les messages proprement dits, le transport de petits colis urgents, ou d'une certaine valeur, à l'image du service postal actuel.

Cette division interviendra d'abord en transport intérieur, sur les routes et voies navigables, avant que le chemin de fer ne monopolise le transport principal de la poste et des passagers, puis que les télécommunications ne révolutionnent le transport des "messages". Elle sera plus tardive, et très incomplète, dans la navigation maritime, où les compagnies spécialisées en transports de marchandises côtoieront encore longtemps les plus grands armements concessionnaires des "lignes postales"; ces derniers sont d'ailleurs multi-fonctionnels, et les paquebots purs (ou presque) n'existeront que sur la ligne de prestige de l'Atlantique Nord. La véritable spécialisation entre passagers et poste d'une part, marchandises d'autre part, ne se fera dans les transports intercontinentaux que lorsque les compagnies aériennes viendront enlever aux maritimes les premières fonctions. La spécialisation entre mer et air n'est d'ailleurs pas achevée, et il reste des marges de concurrence évolutives sur toutes ces fonctions aux distances les plus courtes. Enfin les télécommunications ont ici aussi, comme en transport intérieur, écrémé une partie de la fonction "messages".

Revenons aux transports intérieurs, où la situation actuelle de spécialisation est relativement simple. La batellerie ne fait plus que du transport de marchandises, et les entreprises routières sont très généralement spécialisées, soit en voyageurs, soit en marchandises. Ce qui reste sur la route comme services dits de messageries ne concerne plus que les colis et expéditions de détail par lignes régulières, mais non plus la poste comme jadis. Le chemin de fer enfin intègre

l'ensemble des fonctions, télécommunications exceptées; néanmoins, il ne traite de la poste, ainsi d'ailleurs que les compagnies maritimes et aériennes, qu'en sous-traitance des entreprises ou administrations postales.

Avant de conclure, nous ferons deux remarques importantes. La première est que les stades de constitution du système de transport, et les formes actuelles, sont très semblables dans les autres pays industrialisés anciennement; ils sont différents, parce qu'exogènes, dans les pays qui sont passés par le stade colonial. La seconde est que l'exposé que nous venons de faire est seulement descriptif, et n'implique pas d'explication plus globale : l'histoire de la formation des systèmes de transport serait incompréhensible si l'on n'y introduisait les déterminants politiques et militaires (ce qui sort de notre objet).

L'histoire ainsi résumée donne une première idée de la pertinence de la définition du transport public de marchandises comme secteur spécifique, dans le cadre duquel nous pouvons envisager de mener des calculs de productivité. Elle donne en même temps une certaine vision de la perméabilité ou du caractère incertain de certaines frontières de ce secteur :

- la frontière entre transporteurs publics et usagers, lorsque ceux-ci effectuent eux mêmes, pour compte propre, une partie de leurs transports ; ceci concerne principalement, nous le verrons, le secteur "bâtiment travaux publics", et dans une moindre mesure le secteur pétrolier ;
- la frontière entre marchandises et passagers, dans le cas du chemin de fer et des transports maritimes "rouliers", qui sont principalement à courte distance.

Un autre type de frontière, au sens presque littéral cette fois, est la double séparation à effectuer entre trafics français et étrangers d'une part, transporteurs français et étrangers d'autre part. La définition de la nationalité du transporteur n'est pas toujours évidente, celle d'un trafic international l'est encore moins. Mais c'est le croisement des deux qui est le plus délicat, et malheureusement le plus négligé tant au niveau de la constitution des bases de données de transport que de leur utilisation courante.

c) - Critères actuels de description du secteur

Pour aborder cette description, il nous faut choisir et hiérarchiser des critères très globaux, en fonction du croisement entre division sociale et technique du travail actuellement observable. Nous chercherons donc d'emblée comment l'on peut regrouper les agents du transport en fonction d'activités principales correspondant aux formes marchandes de la valeur d'usage observables dans le transport.

- Le premier critère est celui qui définit l'existence même du transport ^{public} de marchandises. Dans quelle mesure est-il actuellement différencié du transport privé d'une part, des transports de personnes d'autre part? Nous retrouvons ici les deux premières frontières apparentes au terme de l'évolution historique dont nous venons de parler. Le clivage privé/public est le moins évident, malgré l'existence de réglementations imposant un classement précis ; c'est même en certains cas l'existence de cette réglementation qui favorise l'éclosion de formes bâtardes, comme certaines formes de location en transport routier. Ce type de difficulté d'application n'est pas insurmontable, et ne détruit pas la pertinence du critère.

- Nous citerons ensuite des critères liés à l'espace. Les modalités de fonctionnement actuel et de formation des compagnies maritimes et aériennes nous permettent d'emblée de classer à part les transports intercontinentaux. Restent les transports "continentaux", pour lesquels la division entre longue et courte distance (ou zone courte) est souvent plus pertinente que la séparation entre national et international, en ce qui concerne la spécialisation des entreprises.

La division principale est ici la spécialisation des transporteurs maritimes ; la "rupture de charge" observable dans les ports n'est pas seulement physique, mais autant et peut-être surtout organisationnelle : c'est une frontière entre agents économiques bien distincts, à tel point qu'elle a donné naissance à une nouvelle catégorie d'agents, chargés de l'interface mer-terre. Ce sont les transitaires et autres auxiliaires spécialisés pour la partie organisation, les acconiers pour la manutention, et encore les mandataires et agences locales des armateurs (consignataires de navires, agences maritimes).

- Le critère de nationalité est, comme nous l'avons dit, ambigu. Concernant les agents, il est politique : on s'intéresse a priori à "nos" transporteurs. Concernant les prestations, il est d'abord économique, en tant qu'influant sur la balance des paiements. L'irruption de ces éléments dans le calcul de productivité, qu'ils ne semblaient pas a priori concerner, va entraîner quelques complications. Par exemple, les agents maritimes et consignataires de navire opérant dans les ports français travaillent principalement pour des transporteurs maritimes étrangers. Plus généralement, le raccord entre la génération de transport international par l'économie française et l'activité des transporteurs français est malaisée. Il n'y a pas comme dans d'autres productions

une répartition rigoureuse entre production intérieure, importation et exportation, et la définition même de ces trois termes en transport international pose problème. Négliger cette difficulté serait prendre le risque d'erreurs grossières en raison de l'importance des quantités en cause.

- le quatrième critère que nous citerons est fonctionnel. La spécialisation par types d'entreprises de la conception, de l'organisation et de l'exécution est particulièrement poussée là où nous avons affaire à des populations de petites entreprises et d'artisans, c'est à dire en transport routier et fluvial. Elle est aussi le produit des divisions spatiale et internationale du travail du travail que nous venons d'examiner. Enfin le groupement des entreprises par activité principale ne donne pas directement un raccordement correct avec les types de productions concernés, car les plus grandes entreprises sont multifonctionnelles et peuvent avoir un poids prépondérant en dehors de leur activité principale; par exemple le courtage fluvial est dominé par les grandes entreprises de transport par eau, la fonction de commissionnaire de transport par les principaux transporteurs routiers, etc.

- Le "mode de transport", c'est à dire la technique utilisée pour la partie principale, est habituellement utilisé comme critère principal, voire unique. Tel n'est pas évidemment notre propos.

- Le type de marchandise transportée est le dernier critère que nous évoquerons ici. Il ne nous intéresse à ce stade du raisonnement que dans la mesure où il engendre certaines spécialisations d'entreprises de transport public à une large échelle.

Comment ordonner, combiner et hiérarchiser ces critères, et en fonction de quels objectifs ? Il n'y a pas d'ordre naturel ni de réponse évidente à la première partie de la question. La seconde nous renvoie aux objectifs du calcul de productivité, et aux fondements théoriques de celui-ci, que nous exposerons dans le prochain chapitre. Pour préciser la signification concrète de ces interrogations, nous allons au préalable fournir une première description du secteur, en nous fondant sur les éléments statistiquement disponibles actuellement. Dans cette première approche, les critères jugés pertinents sont ceux qui induisent des spécialisations d'entreprises par activités principales, lesquelles devraient pouvoir correspondre aux descriptions usuelles des trafics. Nous verrons que les croisements nécessaires ne peuvent être réalisés que très imparfaitement.

d) - Première description du secteur

Nous nous sommes limités ici aux termes habituels d'effectifs et de trafics. Les facteurs de production autres que le "travail vivant" d'une part, les éléments de la prestation de transport non appréciables en termes de "tonnes" et "km" d'autre part, ne pouvaient être saisis de manière synthétique à ce stade.

Les principales sources retenues sont l'Annuaire Statistique des Transports et les résultats de l' "enquête annuelle d'entreprise" édités par le département des statistiques de transport du Ministère des Transports. L'analyse des sources auxquelles se réfère cet annuaire, des données autres que nous avons utilisées et des traitements effectués n'offre pas ici d'intérêt, car nous ne voulons montrer qu'une première série d'ordres de grandeur.

Les catégories de personnel que nous avons retenues pour détailler les effectifs (tableau 1) sont les suivantes :

- roulants et navigants,
- dockers,
- autres personnels.

Ces catégories n'étant pas explicitées pour tous les types d'entreprises, la troisième peut inclure des éléments des deux premières, dont le total est par conséquent sous-estimé. D'autre part, si les dockers sont bien différenciés, les autres personnels de la manutention ne le sont pas.

Les catégories d'entreprises que nous avons retenues suivent les catégories de la N.A.P. (Nomenclature des Activités et des Produits), et sont classées en 3 tranches de taille (tableau 2) : 0 à 5 salariés, 6 à 49, 50 et plus.

Les catégories de trafic suivent également la N.A.P., mais nous verrons que malgré cela leur affectation aux entreprises pose problème.

Nous présentons et commentons ci-après trois tableaux :

- 1 - Effectifs par spécialités
- 2 - Effectifs par tailles d'entreprises
- 3 - Comparaison effectifs/trafics

L'année considérée est 1981 pour les trafics. Les effectifs sont comptés au 31.12.1980.

Tableau 1 - Effectifs par type d'entreprise et spécialité

au 31.12.1980

	Nombre d'entreprises	effectif salarié + non salarié			%
		total	navigants ou roulant	dockers	
1) Tr. maritime pétrolier	19	5 277	4 695		89%
2) Tr. maritime autres march.	60	19 285	12 237		63%
3) Agence maritime, consig. courtage	262	3 789			
4) Transit maritime commiss. douane	272	13 051		1 030	8%
5) Manutention ports de mer	130	13 852		8 948	65%
6) Collecte de fret terr. et fluvial	961	52 488	10 406	7 083	33%
7) Manutention terr. et fluvial	148	13 616	549	3 907	33%
8) Tr. aériens de fret	(94)	4 450	450		10%
9) Tr. ferroviaires de marchandises	(1)	66 100	15 400		23%
10) Tr. routiers zone longue	8 246	87 860	59 298		67%
11) Tr. routiers zone courte	15 517	91 297	67 824		74%
12) Tr. fluviaux	2 865	9 012	8 341		93%
Total	28 575	380 077	179 200	20 968	53%
13) Location véhicules industr.	2 812	24 504	17 257		70%

Notes :

- 1) - Inclut le cabotage. Exclut 3 armements pétroliers ayant le statut de "départements de sociétés pétrolières"
- 2) - Inclut le cabotage, exclut l'armement naval S.N.C.F.
- 8) - Affectation au fret sur la base du rapport des "unités de trafic" réalisées, soit 10%.
- 9) - Même principe que ci-dessus, soit 50% pour les marchandises.
- 12) - Estimations
- 13) - Nous avons placé à part la location, en raison de son statut intermédiaire entre compte propre et compte d'autrui.

Tableau 2 - Effectifs par type et taille d'entreprise
(salariés et non salariés)
au 31.12.1980

	Effectif total	% par taille d'entreprise		
		0 à 5	6 à 49	50 et +
1) Tr. maritime pétrolier	24 562	..	2	98
2) Tr. maritime autres march.				
3) Agence maritime, consig. courtage	3 789	9.1	59.8	31.1
4) Transit maritime commiss. douane	13 051	1.8	21.9	76.3
5) Manutention ports de mer	13 852	7	27.7	65.3
6) Collecte de fret terr. et fluvial	52 488	1.9	16.6	81.5
7) Manutention terr. et fluvial	13 616	1.1	11.2	88.7
8) Tr. aériens de fret	4 450 ⁽¹⁾	0.3 ⁽²⁾	1.7 ⁽³⁾	98
9) Tr. ferroviaires de marchandises	66 100 ⁽¹⁾	-	-	100
10) Tr. routiers zone longue	87 860	15.8	43.7	40.5
11) Tr. routiers zone courte	91 297	29.6	45.8	24.6
12) Tr. fluviaux	9 012	75	3	22
Total	380 077			
13) Location véhicules industr.	24 504	17.9	39.6	42.5

Notes :

(1) affecté au fret (estimation)

(2) 0 à 9 salariés

(3) 10 à 99 salariés

Tableau 3 - Comparaison des données d'effectifs et de trafics

1981

	personnel des entreprises	trafics par activité	
		millions de tonnes	milliards de T/KM
1) Tr. maritime pétrolier	5 277	90	1 105
2) Tr. maritime autres march.	19 285	33	258
3) Agence maritime, consig. courtage	3 789		
4) Transit maritime commiss. douane	13 051		
5) Manutention ports de mer	13 852	124	-
6) Collecte de fret terr. et fluvial	52 488		
7) Manutention terr. et fluvial	13 616		
8) Tr. aériens de fret	4 450	0.4	2.1
9) Tr. ferroviaires de marchandises	66 100	185	60.5
10) Tr. routiers zone longue	87 860	112	42.2
11) Tr. routiers zone courte	91 297	330	11.5
12) Tr. fluviaux	9 012	33.7	7.6
Total	380 077		
13) Location véhi- cules industr.	24 504		

Notes concernant les données "trafics"

français

(1) et (2) Source Ministère de la Mer - concerne le pavillon (quel que soit le port) et recouvre la branche et non le secteur, ce qui entraîne une distortion forte pour les transports pétroliers, faible pour le reste.

(5) Source Direction des Ports Maritimes - concerne le trafic des seuls ports français, quel que soit le pavillon. Pétrole exclu.

(8) Source Direction Générale de l'Aviation Civile - trafic de fret des 3 grandes compagnies (Air France, Air Inter, U.T.A.)

e) - Commentaires et questions

Le troisième tableau illustre bien, dans sa partie trafic, le niveau de détail auquel on essaye le plus couramment de situer les relations entre production de transport et facteurs de production. Il appelle les commentaires suivants :

- les termes de la production de transport ne sont pas additifs verticalement, ni comparables d'une ligne à l'autre. Il s'agit de productions de nature différente, comme le montre la variabilité du rapport entre "tonnes" et "tonnes-kilométriques, et comme ne le montrent pas ici d'autres caractéristiques non incluses dans ce tableau,
- les effectifs en regard desquels on ne peut inscrire aucun indicateur de production dépassent le quart de l'effectif total.

Le tableau 2 montre la répartition par taille d'entreprises, qui est très inégale. Certaines catégories sont principalement constituées de grandes entreprises, ce qui permet d'envisager de les traiter globalement ; ce sont les collecteurs de fret terrestre et fluvial, les transporteurs maritimes, les manutentionnaires terrestres et fluviaux, les transitaires maritimes, les transporteurs aériens et ferroviaires. D'autres se répartissent entre grandes entreprises, petites entreprises et artisans d'une manière qui souligne au contraire l'intérêt qu'il y aurait à utiliser cette distinction. Ce sont les transporteurs routiers, en zone longue comme en zone courte, les transporteurs fluviaux, les agents maritimes et les loueurs de véhicules industriels.

Le tableau 1 montre la proportion de ces personnels directement et évidemment productifs que sont les roulants, navigants

et dockers dans chaque catégorie d'entreprise. On peut en tirer des enseignements qui appellent autant de réserves sur les pratiques habituelles de calcul de la productivité dans le transport :

- la proportion de ce personnel n'est négligeable que dans une des catégories représentées sur 13 (les agents maritimes). Ceci conforte la mise en question de la relation directe entre trafics et entreprises classées par activités principales ;

- cette proportion paraît refléter avant tout l'état de la division interne du travail dans chaque type d'entreprise ; elle est par exemple relativement très faible dans les transports ferroviaires et surtout aériens, forte au contraire dans la navigation maritime, les transports routiers et fluviaux, la location. Elle est plus forte dans la "collecte du fret terrestre et fluvial" que dans les chemins de fer ...

- une partie de ce personnel n'apparaît pas forcément dans les statistiques publiées, lorsqu'il correspond à des activités secondaires des entreprises. Malgré cette sous-estimation, la part des personnels roulants et dockers recensés dans des entreprises ayant d'autres activités principales est loin d'être négligeable.

D'autres commentaires ne viennent pas de l'observation directe des chiffres, mais de l'apport plus général de la socio-économie des transports. Les statistiques reflètent (plus ou moins bien) l'état actuel de la division sociale et technique du travail entre entreprises. Celle-ci est par exemple plus achevée dans les transports maritimes et l'activité portuaire que dans les transports terrestres. Dans les premiers on distingue bien les transporteurs maritimes, les auxiliaires de

ceux-ci, les auxiliaires de la marchandise, et les manutentionnaires, soit quatre catégories très caractéristiques dans le transport. En transport intérieur au contraire on distingue mal les agents des transporteurs de ceux des usagers ou de la marchandise ; de plus les effectifs de la manutention et de la conduite routière sont répartis entre plusieurs types d'entreprises. Les entreprises de manutention emploient moins de dockers que les commissionnaires, affréteurs, et autres "collecteurs de fret" terrestre et fluvial. Enfin la frontière entre transport privé et public est mal définie, et la catégorie "location" chevauche cette frontière.

L'analyse de la place des auxiliaires dans ce système fait apparaître d'autres ambiguïtés. Les considérons-nous comme des commerçants, détenteurs de positions qui leur permettent d'acheter et revendre des prestations de transport en prélevant un profit commercial sur la valeur créée par les producteurs, ou comme des organisateurs du transport participant à la création de cette valeur ? Agissent-ils pour le compte des usagers, des transporteurs, ou d'eux mêmes ? A quelles productions principales doit-on rattacher leurs prestations ? Peut-on les évaluer à part ? Ou doit-on comme de coutume les ignorer dans le calcul de productivité ?

La conclusion de cette rapide présentation est qu'il n'existe pas actuellement de modalités d'évaluation de la productivité valables à l'échelle du secteur et de ses sous-ensembles significatifs - lesquels ne connaissent d'ailleurs pas de définitions rigoureuses.

Les commentaires que nous venons de faire peuvent se ramener à trois questions, que nous avons déjà posées à d'autres stades de notre travail :

- comment homogénéiser et rendre mesurables les éléments constitutifs de la production de transport ?
- comment dans le même esprit homogénéiser la mesure des facteurs de production, et en premier lieu celle du travail vivant ?
- comment mettre en relation ces deux séries de mesures, pour évaluer la productivité ?

L'interdépendance de ces trois questions nous ramène à celle de la définition du secteur et de ses sous-ensembles significatifs.

Pour simples qu'elles paraissent, ces questions ne connaissent pas actuellement de résolution d'ensemble fondée sur des choix méthodologiques cohérents. A l'opposé d'une opinion répandue, nous pensons que la difficulté principale n'est pas au niveau des données mais des choix théoriques, ou de leur absence. C'est sur ce plan que nous essaierons donc de situer notre apport principal.

Chapitre 2

SCHEMA THEORIQUE GENERAL

a - Le rapport de productivité

Le champ théorique dans lequel nous avons situé la productivité, au terme du travail précédent, est celui de la théorie classique de la valeur-travail.⁽¹⁾ La formulation de la productivité y est celle d'une relation entre le travail utilisé, présent ou passé, et le produit concret de ce travail; c'est du moins celle que nous avons retenue. Nous sommes dans les deux cas dans le plan des valeurs d'usage, mais il n'y a pas "un" plan des valeurs d'usage, plutôt des plans multiples. Il y a en revanche un plan des valeurs d'échange, dont l'unicité fait référence à la loi de la valeur, et c'est dans ce plan que nous chercherons les clefs de la relation entre produit et moyens.

Nous allons pour commencer résumer l'articulation d'ensemble du raisonnement, sans trop expliciter les concepts utilisés: nous le ferons point par point dans la suite de ce chapitre. Nous avons donc deux termes, numérateur et dénominateur, produit et facteurs de production. Nous commencerons par l'explicitation du second.

Au dénominateur est le travail humain, et pour le mettre en relation avec son produit il nous faudra bien dire s'il est productif, ou le supposer tel. Le "travail productif", concrètement, participe d'une manière ou d'une autre à la constitution de la valeur d'usage du produit; sous une autre forme, abstraite cette fois, il est la base du système des valeurs d'échange. Cette forme abstraite est celle de la "valeur-travail", du travail décrit dans sa valeur d'usage, qui est la "force de travail" achetée pour un temps par l'entrepreneur capitaliste. C'est cette deuxième forme, la seule mesurable, qui constitue le dénominateur.

(1) dans la forme achevée que lui a donné Karl Marx, ou du moins dans l'interprétation que nous en donnons ici.

Au numérateur est le produit de ce travail. Quelle que puisse être son utilisation ultérieure, il n'a de réalité économique que s'il est socialement reconnu utilisable, s'il a en d'autres termes une valeur d'usage. Celle-ci est la condition première de l'existence pour ce produit d'une valeur d'échange, le support de celle-ci. La valeur d'échange est constituée par la somme des quantités de travail abstrait "cristallisées" dans le produit, c'est par elle que nous venons de caractériser le dénominateur.

L'unité des deux termes, valeur d'usage et valeur d'échange, définit la marchandise. Leur rapport est la productivité du travail total engagé dans la production de cette marchandise.

La loi de la valeur a donc pour prémisse l'existence de la marchandise. Le travail lui-même y devient cette marchandise spéciale qui crée, par sa valeur d'usage, plus de valeurs (d'échange) qu'elle n'en exige pour sa propre production. Ainsi apparaît la plus-value, mais celle-ci ne nous intéresse pas directement ici, dans la mesure où nous prenons en compte la force de travail dans sa valeur d'usage et non d'échange.

Le temps de travail, ou plutôt du travailleur, est ainsi l'unité générale de valeur de tout ce qu'il produit, et par conséquent de toutes les marchandises (machines, approvisionnements, matières premières) qu'il utilise pour produire: celles-ci, en s'intégrant au produit final, lui cèdent la part de leur valeur d'échange qui est consommée dans l'acte de production.

Résumons nous. Nous avons choisi de définir la production réalisée en termes de valeur d'usage, et une définition des facteurs de production qui équivaut au total à la valeur d'échange de la production réalisée. La définition des

facteurs de production contient deux termes, le travail vivant mesuré dans sa valeur d'usage, et le travail mort mesuré par sa valeur d'échange; les deux termes sont additifs, pour le calcul de la productivité globale, car la valeur d'échange du travail mort est constituée par les valeurs d'usage des travaux passés qui s'y "cristallisent". Ils peuvent aussi être scindés en chacun de leurs constituants principaux, pour l'étude des productivités partielles des facteurs.

Sur le plan théorique, le schéma retenu est cohérent et répond à l'objectif que nous nous étions fixé. Avant d'aller plus loin, nous allons préciser le sens et l'articulation que nous donnons aux concepts employés dans ce schéma(1).

b - Marchandise et divisions du travail

Nous avons admis qu'un produit (matériel ou non) de l'activité humaine devient marchandise lorsqu'il devient apte à être échangé entre des agents économiques distincts; il prend à ce moment une valeur marchande, justifiée pour l'acheteur par l'usage qu'il peut espérer en faire.

Valeur d'usage et valeur d'échange sont donc les deux caractéristiques fondamentales et simultanées de la marchandise. Celle-ci se trouve en un point particulier du système de production et d'échange (le marché, quelle qu'en soit la forme) au niveau duquel on peut identifier une catégorie d'agents économique qui produit cette marchandise, une autre qui l'acquiert.

Les uns sont aptes à mettre au point ce type particulier de valeur d'usage, les autres à l'utiliser dans leur consommation productive ou finale. Les uns le mettent sur le marché pour en retirer la valeur d'échange, les autres paient celle-ci

(1) La discussion des concepts et du schéma d'ensemble figurent dans le rapport de recherche précédent

pour acquérir le droit d'utiliser la marchandise (ou de la revendre, mais une utilisation ultérieure est implicite).

La marchandise apparaît donc aux points de division du système économique et social entre agents de spécialisation différente, et c'est l'examen des valeurs d'usage qui permet de décrire la division du travail productif qui s'est instaurée entre ces agents. C'est, vue de l'autre côté, cette division de l'appareil productif en branches, secteurs, types d'entreprises et d'établissements qui détermine qualitativement les types de valeurs d'usage présents sur le marché. Cette dimension de la structure de la société constitue pour nous le concept de division sociale du travail. Dans une autre dimension, la division technique décrit la succession et l'imbrication des opérations concrètes partielles qui concourent à la production de la marchandise.

La division sociale rend compte des types de marchandises (valeur d'usage) présents sur le marché, tandis que la division technique décrit la façon de les produire et les moyens employés. L'une explique la forme du numérateur du rapport de productivité, l'autre celle du dénominateur; l'étude de leurs interférences doit permettre d'établir les relations entre produit et moyens de production.

c - Valeur d'usage et utilités

Si le couple "valeur d'usage - valeur d'échange" caractérise la marchandise, c'est bien la valeur d'usage qui définit le produit, le numérateur du rapport de productivité. Elle ne se confond pas avec l'utilisation ni l'utilité.

La valeur d'usage d'un boulon est de permettre de réaliser des assemblages, quels que soient les types de montage dans lesquels il peut entrer. La valeur d'usage d'une allumette

est d'allumer un feu, quelles qu'en soient les conséquences. Le déplacement d'une marchandise, effectué dans un certain but, est une valeur d'usage quel que soit ce but.

L'utilité concrète est le résultat de l'utilisation de la chose. L'appréciation de ce résultat est qualitative et multiforme. L'usage est le simple fait d'être utilisé. La "valeur d'usage" est la capacité de la marchandise à un certain type d'utilisation, pour lequel elle est produite et vendue. Nous devons insister sur cette distinction, qui conditionne la définition du numérateur, dans la mesure où elle reste généralement plus implicite qu'explicite chez les classiques.

On s'aperçoit en passant que ce concept, ainsi dépouillé de ses connotations utilitaires, est bien adapté dans la pratique à la description d'un bien intermédiaire tel que le transport de marchandises: la recherche des "utilités" renverrait à celles de l'ensemble des produits transportés, et des raisons de transporter ces produits, questions éminemment insolubles sur le plan quantitatif.

Il reste que le chiffrage d'une production, dans le plan des valeurs d'usage, suppose le choix d'unités susceptibles d'assurer la cohérence de cette description. Ce choix n'est pas évident ni "naturel", il dépend en particulier de deux circonstances :

- la première est que l'usage d'un produit n'est pas une donnée intangible dépendant de la seule description de ce produit : il est ce qu'il est à un certain stade de différenciation du système de production et d'échange. La valeur d'usage que nous décrivons n'a de sens que dans ce contexte. Au sein de la production de tôles, on peut par exemple

distinguer, si elle est socialement différenciée, la production de tôles navales ; au sein du transport public de marchandises, on peut valablement étudier la valeur d'usage d'un sous ensemble "transport pétrolier" qui n'aurait pas eu de sens au siècle dernier, etc.

La seconde est que la valeur d'usage retenue n'est pas indépendante de ce que nous voulons en faire, du genre d'ensembles de producteurs auxquels nous nous intéressons, des modalités courantes par lesquelles on les décrit . Plutôt que de prétendre à l'objectivité, nous devons en priorité expliciter nos propres objectifs, ou ceux que nous prenons en compte.

d - Valeur d'échange et prix

La deuxième dimension de la marchandise est sa valeur d'échange. La structure des valeurs d'échange est fondée sur les quantités de travail, présent et passé, ou "vivant" et "mort", dépensées dans les processus de production ; telle est du moins la base de l'économie classique depuis Adam Smith (1). Si cette structure était directement observable, la mesure de la productivité serait un jeu d'enfant ...

Même dans l'expression théorique la plus simple, personne ne prétend plus que les valeurs d'échange ainsi définies conditionnent directement les prix observables sur le marché. Le mécanisme intermédiaire retenu par Karl Marx est celui des "prix de production", définis comme la somme du coût des facteurs et du profit moyen. A l'échelle de la société capitaliste la somme des profits égale la somme des plus value, ou plutôt

(1) au terme de débats séculaires entre "économistes" sur les rôles respectifs du travail et de la terre dans la formation des valeurs ...

le profit est le système de répartition entre les capitaux de la somme des plus-values créées dans la production capitaliste. La masse de plus-value créée dans la production devient la masse des profits à distribuer, mais aussi bien en dehors de la production qu'en dedans. Le critère de répartition n'est pas le capital consommé, mais le capital total engagé, qu'il y ait ou non péréquation des taux de profit. Il s'agit d'un mécanisme global, ce qui implique que les prix marchands observables ne sont liés au système théorique des valeurs d'échange que par l'intermédiaire des prix de production, à l'échelle sociale et non sectorielle.

La valeur d'échange n'est donc pas directement observable ni mesurable. Nous nous orientons vers la mesure séparée de ses deux éléments constitutifs :

- le premier, le travail vivant, sera mesuré directement, en sa valeur d'usage. Les problèmes que pose cette mesure seront examinés en détail dans la suite de ce chapitre ;

- le second, le "travail mort" cristallisé dans les moyens de production consommés, ne peut être évalué dans son ensemble qu'au travers d'indicateurs monétaires. Nous ne connaissons pas actuellement de modalités satisfaisantes de résolution du problème, particulièrement à l'échelle d'un secteur d'activité. Nous proposerons cependant des modalités permettant de ramener ces moyens à des "équivalents-travail" en utilisant les données existantes dans la comptabilité du secteur.

e - Production de marchandises par des marchandises (1)

Revenons à la marchandise et à ses métamorphoses. Le cycle de production absorbe à son amont des marchandises, force de travail incluse, et en restitue d'autres en aval.

La "marchandise amont" entre dans le cycle de production par sa valeur d'usage, puis celle-ci perd son existence propre, absorbée dans le processus. Le produit réalisé possède une valeur d'usage qualitativement nouvelle, qui n'est ni la somme ni la collection de celles que l'on a introduit dans le cycle ; c'est quelque chose de différent.

Ce produit débouche sur le marché, devient à son tour une marchandise ayant cette valeur d'usage nouvelle ; pour valeur d'échange, elle a la somme de celles des marchandises dont elle a absorbé les valeurs d'usage, plus la plus-value créée par différence entre valeur d'usage et valeur d'échange du travail vivant utilisé.

Ce résumé nous amène à présenter deux remarques importantes.

- La première est que ce schéma, qui constitue la base théorique du fonctionnement du système capitaliste, n'admet que des marchandises. Le reste n'a pas d'existence économique en regard des procès de production et de circulation du capital. Ce reste, nous le verrons ultérieurement, n'a rien de marginal. Notre définition de la productivité incite à s'intéresser à ces éléments extérieurs, mais interdit de les intégrer au calcul ; c'est pourquoi nous pourrions la désigner plus précisément comme la "productivité économique, ou apparente, du travail marchand".

(1) Référence au titre de l'ouvrage principal de Piero SRAFFA

- La seconde est que l'ensemble de la problématique se réfère au salariat classique, à la vente de la force de travail. Mais lorsque des artisans vendent le produit de leur travail (et non plus leur temps), ou lorsque des salariés sont dans un type de rapport d'exploitation voisin de celui des artisans, indiqué par leur mode de rémunération, que se passe-t-il ? La production de plus-value n'est nullement exclue de ces cas (1), mais comme nous le verrons les modalités de prise en compte du travail diffèrent.

x

x

x

Ayant ainsi résumé et complété le schema de base ébauché lors de la première phase de cette recherche, et posé des éléments nouveaux quand à son interprétation, nous allons poursuivre l'étude des conditions de sa mise en oeuvre, par l'étude de la prise en compte du travail vivant.

(1) D.Chabaud, F.Mason(Sonthonnax) et F.Lille - Situations sociales, professionnelles et culturelles des artisans et salariés du transport - note D.G.R.S.T. - 1976

Chapitre 3

APPROCHE ANALYTIQUE DU TRAVAIL VIVANT

3.1 - TEMPS DE TRAVAIL ET COMPTABILITES SOCIALES

a - Les termes de la mesure du travail vivant

Peut-on concevoir une unité de valeur qui serait par exemple l'heure de travail productif, de qualité et d'intensité moyenne, et l'utiliser pour produire des données utilisables dans un calcul de productivité ? Chacun des termes employés dans la formule ci-dessus pose problème, chacun des problèmes ainsi posé offre des modalités de résolution propres, plus ou moins réalisables, plus ou moins compatibles avec le cadre théorique dans lequel nous nous sommes situés. Chacun constitue en soi un champ de recherche et à déjà alimenté de nombreux travaux et débats.

L'objet spécifique du présent travail, la productivité, nous impose la recherche d'une modalité d'ensemble de résolution de cette "formule du travail vivant". Chaque terme doit être en fin de compte pensé, non en soi, mais en relation avec les autres et avec le produit ou résultat de l'activité

La formule posée ci dessus à titre d'exemple implique déjà des choix (l'heure de travail, l'intensité,) qui sont a priori discutables. Les notions usuelles, dans un sens plus général, peuvent se regrouper en quatre dimensions: le temps du travail, sa relation avec une production, sa qualité, et les conditions dans lesquelles il s'effectue. Nous avons d'abord cherché si des modalités satisfaisantes de la formule avaient été élaborées. Ceci nous amène tout naturellement au colloque du C.N.R.S. des 4/5 Avril 1979 sur "les comptabilités en travail"(1), puis en amont de celui-ci aux travaux de Michel Hollard.

(1)Public. éd. du C.N.R.S., Paris 1980 .

b - Comptabilités sociales en temps de travail

Dans la forme achevée qu'il donne à la valeur d'échange, Marx se réfère à un concept de "travail simple", assorti d'une condition d'intensité "moyenne". Le problème de la réduction du travail complexe au travail simple a été étudié spécialement par Michel Hollard (1). Il achoppe, selon lui, sur le fait que "nous ne disposons pas d'une unité de mesure du travail (qui serait l'heure de travail simple)". Ce constat, posé après discussion théorique des diverses modalités de résolution, fait en particulier référence au fait que les échanges observables se font en prix de marché et non aux prix de production. La conclusion est qu'il est vain de chercher à élaborer une méthode de mesure effective de la valeur. Nous retrouvons ici nos précédentes conclusions. La discussion systématique de ce point par Hollard est intéressante(2), mais nous ne pouvons la résumer ici.

Cette première conclusion n'empêche pas Michel Hollard de poursuivre son objectif de mesure du travail, dans le cadre de la formulation marxiste de la valeur. Cet objectif est assez proche du nôtre pour que nous risquions un résumé de son cheminement,⁽³⁾ d'autant plus qu'il s'agit d'un raisonnement de type "socio-économique" qui se réfère à des sources de même type que les nôtres (avec toutefois quelques années de décalage).

(1) Michel HOLLARD - Comptabilités sociales en temps de travail - Presses Universitaires de Grenoble - 1978

(2) op. cit. pages 164 à 184

(3) id. pages 187 à 227

Tout d'abord, pour Hollard comme pour nous, le travail entrant dans la constitution de la valeur se mesure en temps, et en temps de "travail abstrait" (les travaux concrets, en tant que créateurs de valeurs d'usage, sont incomparables entre eux). Il s'agit du temps socialement nécessaire à la production de la marchandise concernée. "Le temps réel, mesurable physiquement, passé dans la production, ne fournit qu'une approximation de la mesure du temps de travail socialement nécessaire" (p.190.)

Ensuite, le travail simple n'existant pas en tant qu'unité de mesure, il faut bien s'engager dans une description complexe. Michel Hollard la ramène à ce qu'il appelle la "matrice du travail vivant". Les deux dimensions principales qu'il retient sont la "préparation au travail" et les "conditions d'exercice du travail".

La préparation au travail appelle le concept de qualification, au sens de mesure sociale de la formation du travailleur utilisé (et non du poste occupé ou des tâches à réaliser). Se référant à Pierre Naville (1), Hollard estime légitime de ramener la formation "à la durée du travail, au temps comme le travail lui-même" (...) "l'élément essentiel de la qualification d'un travail, c'est le temps nécessaire à son apprentissage.". Mais le temps d'apprentissage sur le tas n'est socialement reconnu, lorsqu'il l'est, qu'en référence au temps de formation hors production donnant une certaine qualification. Hollard reconnaît que la qualification ainsi calculée est une mesure sociale

(1) P.Naville - Essai sur la qualification du travail - p.72
Marcel Rivière, Paris, 1956

et que les années de formation n'en donnent qu'une mesure bien approximative - d'autant plus, référence à Pierre Rolle (1), que leur reconnaissance suppose que l'apprentissage corresponde à l'emploi occupé.

Hollard en arrive ainsi à rechercher la mesure en question dans l'analyse de la vie de travail, et cite une modalité de résolution élaborée par Richard Stone (2), à partir de comptes socio-démographiques, à vrai dire dans un tout autre but (planification de l'enseignement, de la main d'oeuvre, dans la planification économique générale). Tout en critiquant l'outil proposé, Hollard y voit une direction de recherche valable.

Les conditions d'exercice du travail forment la deuxième dimension, qui se dédouble encore en "rapports sociaux" et "intensité".

Les rapports sociaux de production conditionnent la mesure. Dans le schéma marxiste que reprend Hollard, trois types de rapports se succèdent :

- 1°- l'artisan vend son produit, et non son travail ;
- 2°- le capitaliste se soumet l'artisan, le prend à son service, sans modifier le procès de travail précédent : c'est la "soumission formelle du travail au capital" (ou "subordination", ou "subsumption" suivant les traductions)
- 3°- le capital réorganise à son profit le procès de travail, le travailleur n'y est plus qu'un vendeur de sa force de travail, dont l'usage lui échappe. C'est la "soumission réelle du travail au capital".

(1) P.ROLLE - Qualités du travail et hiérarchie des qualifications - Sociologie du travail, n°2/1973, p.163

(2) R.STONE - Comptabilité démographique et construction de modèles - OCDE 1971

La subordination du travail au capital est une condition nécessaire pour que le temps devienne une mesure sociale du travail. Le travail qui n'apparaît pas sur le marché n'est pas lisible ni repérable statistiquement ; Hollard évoque ici l'exemple du travail domestique. Il conclut qu'il "paraît illusoire de vouloir faire du temps de travail une mesure qui serait immédiatement à notre disposition pour évaluer et comparer des types de travaux fournis dans le cadre de rapports sociaux totalement hétérogènes"(1) Arrivé à ce point, Hollard se concentre sur l'intérêt d'établir des normes définissant un travail d'intensité moyenne, et passe à l'étude des conditions de travail.

C'est la recherche de normes définissant un travail qui sera considéré comme d'intensité moyenne. L'analyse des conditions de travail peut-elle contribuer à la mesure du travail ? Hollard examine certains instruments de mesure existant :

- les indicateurs sociaux, menant à des grilles d'analyse des conditions de travail, telles celles du L.E.S.T.(2) et de l'I.R.E.P.(3) ;
- statistiques de mortalité par catégories socio-professionnelles (données sociales annuelles de l'INSEE)

Il note la relation qui existe entre la réduction de la durée du travail, ou son aménagement (horaires libres), et son intensification, et finit par proposer le schéma de résolution suivant :

"définir, pour une activité donnée : "

" . son intensité normale à un moment donné,

(1) op. cit. p. 218

(2) Laboratoire d'Economie et de Sociologie du Travail, Aix en Provence : Recherche d'indicateurs sociaux concernant les conditions de travail, 1975

(3) Matériaux pour une analyse des conditions de travail sous l'angle des indicateurs sociaux, IREP, Grenoble, 1974

- " . le degré d'intensité d'un travail particulier par
- " rapport à cette intensité normale,
- " . l'intensification du travail d'une période à une autre
- " par comparaison des intensités normales de ces deux
- " périodes ;
- " (définir), pour l'ensemble du travail fourni dans l'ensem-
- " ble de la société :
- " . l'ensemble des normes propres à chaque activité,
- " . l'intensification du travail d'une période à une
- " autre dans le cas, fort improbable, où les normes de
- " toutes les activités évolueraient dans le même rapport.

Le terme "fort improbable" explicite bien le caractère théorique du schéma, qui illustre plus la difficulté à résoudre que les moyens de la vaincre. La conclusion très pragmatique de l'exposé est qu'en l'état actuel il vaut mieux s'intéresser à prendre en compte la "préparation au travail" que les "conditions de son exercice". Avant ceci, Hollard exprime une opinion qui intéresse trop directement notre recherche pour ne pas la citer in extenso (p.227) :

" Il faut donc accorder une signification limitée aux opérations qui consistent à comparer ou additionner des temps de travail fournis dans des activités différentes (d'où la difficulté des mesures de la productivité du travail et de son évolution dans le temps). Cette difficulté s'accroît encore s'il s'agit de travaux fournis dans des branches différentes où se trouvent combinées une masse d'activités différentes."

On ne saurait mieux dire. Au reste, "accorder une signification limitée" ne veut pas dire s'interdire d'effectuer de tels calculs, mais les mener avec le constant souci d'en préciser la signification et les limites.

c - Premières conclusions

La théorie classique de la valeur-travail s'appuie sur le concept de travail simple. Le choix de cette unité fondamentale paraissait conforté, à l'époque de son énoncé, par l'observation du mouvement concret de la production capitaliste du travail complet au travail parcellaire, dans l'éclatement des métiers anciens. Observation ou hypothèse ? les moyens réels d'observation n'étaient pas considérables, il s'agit donc d'une hypothèse, que nous ne pouvons considérer comme aujourd'hui vérifiée. Il est donc logique que Hollard élimine l'idée d'une unité de mesure qui serait l'heure de travail simple. Mais peut-on se rabattre sur une notion de travail moyennement qualifié effectué dans des conditions moyennes d'intensité ? Si nous disposions d'une modalité théorique de résolution satisfaisante, il resterait à calculer les moyennes en question, puis évaluer les écarts, enfin les "valoriser". Hollard paraît buter sur ce point, car les moyennes observables ne sont en fait que des normes socialement admises, pour une activité donnée. Le passage de ces normes partielles, en admettant que l'on ait pu les établir, à des normes générales, n'est pas évident. Mais en ce qui nous concerne nous butons en amont de ce problème de normes. Les relations entre les différentes dimensions de la mesure font apparaître :

- les incohérences de la simple mesure du temps de travail,
- les relations contradictoires entre durée et intensité du travail (ou dépense de force de travail),
- les relations contradictoires entre la qualification du travailleur et le caractère productif de son travail.

Ce sont ces incohérences et contradictions que nous allons maintenant analyser.

3.2 - ANALYSE DES DIMENSIONS DU TRAVAIL VIVANT

Nous ne pourrions dans le texte qui suit faire référence, sauf exception, à des travaux précis. Nous touchons en effet par les diverses dimensions du travail humain l'ensemble du champ de la sociologie du travail, et ses connexions dans les champs de l'ergonomie, de l'économie et de la psychologie du travail. Chacune des dimensions que nous avons spécifiées a fait l'objet depuis une dizaine d'années (pour nous en tenir à la période récente) d'un certain volume de travaux, débats, colloques et publications, auxquels nous ne pouvons nous référer systématiquement dans un texte aussi bref. Les pages qui suivent seront donc un résumé très personnel des enseignements que nous en tirons par rapport à notre objet.

a - La mesure du temps

Le temps des classiques semble être celui du salaire horaire, de la paye quotidienne ou hebdomadaire, sans compléments ni garanties sur des périodes plus longues. Karl Marx raisonne sur la journée de travail et au sein de celle-ci sur des heures. Le développement du capitalisme paraît porteur de la généralisation de l'heure comme unité de base, ainsi que nous l'avons vu pour son contenu supposé, le "travail simple". L'heure de travail (simple ...) se constituait ainsi à la fois en norme sociale et en unité fondamentale de la théorie économique. Son émergence, puis sa généralisation, sous-tendent la théorie du passage à la soumission formelle, puis réelle du travail au capital, dans une certaine vision simpliste de l'histoire du système capitaliste. Ce schéma théorique a survécu, comme il arrive souvent, à son obsolescence historique, mais la mesure effective du travail par le temps atteint aujourd'hui une grande complexité.

A présent, la mesure du temps consacré au travail se réfère à plusieurs systèmes normatifs :

- la durée légale de travail hebdomadaire, érigée en norme sociale depuis 1936, définit le seuil au dessus duquel le travail doit être payé plus cher, et au dessous duquel le travailleur est un chômeur partiel ; elle peut varier suivant les secteurs d'activité, et particulièrement dans les transports par le jeu des équivalences réglementairement admises ;

- les durées maximales de travail, généralement quotidiennes ou hebdomadaires, ne se rattachent plus à la rémunération du travail, mais à la protection du travailleur ou de son environnement. Malgré ceci, elles sont, elles aussi, susceptibles de dérogation ou d'équivalences sectorielles, particulièrement dans le transport.

- les temps de repos peuvent aussi être réglementés ou conventionnés lorsque le travail ne s'inscrit pas dans le rythme "socio-physiologique" de la journée. Ici, le fondement de la règle est en principe la "récupération" au sens de reconstitution de la force de travail, que l'objectif soit la survie du travailleur ou son environnement ;

- les temps de congés annuels ou hebdomadaires correspondent plus à des rythmes sociaux que physiologiques, au besoin de "temps libre" pour compenser le "temps contraint" du travail salarié. Ici aussi la variabilité autour de la norme générale est forte.

Cette présentation des temps codifiés de travail et non travail est bien entendu très simplifiée. Entre les uns et les autres, les "restes du temps" ont des statuts incertains.

Ils peuvent contenir des déplacements domicile-travail, des temps à disposition de l'employeur, etc.

En fin de compte, si le travail impose son rythme au temps de vie du salarié, sa durée ne traduit qu'imparfaitement cette contrainte. Elle la traduit surtout de manière très inégale.

Dans une deuxième dimension, transversale à ces systèmes normatifs, on peut distinguer des niveaux d'obligation et d'application qui influent sur la connaissance des temps réels. Nous sommes au premier abord en présence :

- de règles légales, conventionnelles, contractuelles, voire coutumières ...,
- qui définissent des normes générales, assorties de variations "locales",
- lesquelles admettent aussi des dérogations générales, locales, permanentes ou conjoncturelles.

Ce n'est pas tout. Parler de règles implique de rechercher les niveaux d'application, ou de transgression, de ces règles. On peut distinguer, sans que ce soit limitatif, deux types de transgressions :

- . celles qui mettent en cause la rémunération du travail, et qui ne sont en général observables qu'en cas de conflit entre salariés et employeurs ; on peut en déduire que ce que l'on observe n'est pas le degré de transgression, mais le résultat d'un rapport de force ;
- . celles qui mettent en cause la santé ou la sécurité du public ou d'un grand nombre de travailleurs concernés ; leurs effets sont plus souvent observables

statistiquement que la transgression elle même ; celle-ci ne peut être saisie que par des moyens d'enquête, sociologique ou policière, dont les résultats sont parfois gardés confidentiels ou difficilement interprétables ; elles ont surtout un caractère isolé et non répétitif.

Si l'on examine le transport de marchandises au travers de la grille d'analyse du temps de travail que nous venons d'ébaucher, il apparaît que l'ensemble des problèmes évoqués s'y posent, que leurs modalités de résolution diffèrent profondément suivant les professions et types d'entreprises, que les taux de variation, de dérogation et de transgression sont loin d'être négligeables, mais qu'ils échappent largement aux outils statistiques. Au delà des spécificités des activités concernées, nous pensons trouver ici un mécanisme assez répandu de sur-valorisation des temps directement productifs⁽¹⁾ au sein du temps total que le salarié donne à l'employeur. Cet effet ne se limite pas à la rémunération, qui ne nous intéresse pas directement ici, il influe sur le compte du temps lui-même, et d'une manière différente suivant le type d'organisation du travail observée :

- dans une organisation de type industriel, nous aurons en principe un compte précis du temps à disposition de l'employeur, qui est bien la mesure que nous cherchons ; on peut néanmoins se trouver en présence d'équivalences majorant par exemple des temps de conduite ou minorant des temps hors conduite ;

(1) nous employons ici - pour une fois - le terme "productif" dans son sens patronal usuel, qui est à peu près "qui a un effet direct sur les recettes d'exploitation"

- dans une organisation où domine un modèle artisanal d'organisation du travail (transport routier, batellerie), on trouvera au contraire des temps sous-évalués ou non comptés, qui sont ceux des tâches accessoires par rapport à la production principale, et des attentes entre les tâches, mais peu ou pas de temps sur-évalués. A la limite, le compte du temps sera tout à fait formel, si la rémunération est plus fondée sur la production réalisée que sur l'horaire. Mais tout ceci sera retraduit en durée sur la feuille de paye.

Ce qui précède concerne les diverses formes de salariat. Le cas de l'artisanat proprement dit est encore différent, car ici le partage du temps entre travail et non-travail, entre le temps "à soi" et le temps aliéné n'a plus de sens.

En résumé, la mesure du travail par le temps n'est pas simple, ce qui n'est pas pour nous étonner, mais l'analyse de ses dimensions ne fait pas apparaître de modalités endogènes d'homogénéisation de la mesure. Examinons donc les autres facteurs, et pour commencer l'intensité.

b - Temps de travail et intensité

On admet généralement l'existence, ou l'hypothèse, d'une relation inverse entre durée et intensité du travail. Quel type de relation, et quelle peut être sa généralité ? Marx évoquait déjà l'augmentation d'intensité permise par la réduction de la journée de travail ; Hollard reprend ce point, mais l'augmentation d'intensité est fréquemment interprétée en termes d'augmentation de la productivité du travail horaire. Nous ne pouvons introduire dans la mesure ce qui en est l'objet, au niveau de la productivité horaire. En termes journaliers, ou plus longs, la corrélation négative

supposée entre durée quotidienne et intensité implique une compensation au moins partielle. Mais peut-on parler en termes aussi généraux ? L'interaction n'est probablement pas la même dans un modèle artisanal que dans un modèle industriel.

L'organisation scientifique du travail permet d'observer la relation entre durée et intensité, la variation dans le temps des performances, l'effet de la durée totale et des pauses, etc. L'hypothèse d'une corrélation négative entre durée et intensité est ainsi fondée sur des faits mesurables, sans que l'on puisse pour autant en déduire une loi générale, un taux de compensation entre les deux facteurs. Mais ceci ne concerne que le travail organisé suivant le modèle industriel.

Dans le modèle artisanal, la mesure essentielle est celle de la production réalisée et non du temps. La recherche de la production maximale dans le temps minimum, base de la relation ci-dessus, n'est dans ce cas pas fondamentale. On ne peut cependant en inférer que le travail artisanal est "moins intense et plus long" par exemple que le travail industriel, car nous manquons d'unités communes pour les comparer.

Pour revenir à une formule que nous avons déjà employée, "le travail rythme le temps mieux qu'il ne le comptabilise". Le rythme artisanal est d'abord celui du travailleur ou de l'équipe, le rythme industriel est celui du bureau des méthodes. Laissons de côté la technologie, les machines, qui peuvent être les mêmes dans les deux cas. Le rythme industriel s'inscrit dans le cadre préétabli de la journée de travail, quelle qu'en soit la forme. Le cadre du rythme artisanal est le produit, la tâche, la prestation ; la relation entre durée et intensité peut y être présente, mais n'est plus mesurable du tout.

c - Les qualifications

La question des qualifications est au centre des débats sur le travail. Les économistes cherchent à la résoudre, les sociologues à la poser. Pour les uns, il s'agit d'une donnée de base du calcul économique ; pour les autres, d'une interrogation fondamentale sur l'homme au travail. L'objet de notre recherche devrait nous pousser à adopter le premier point de vue, sa méthode nous renvoie d'abord au second. Ce faisant nous découvrirons que, pas plus que les autres, la dimension "qualification" ne peut être traitée isolément.

Au préalable, nous poserons la question suivante : peut-on échapper à ce débat théorique, n'y a-t-il pas une notion et des indicateurs de qualification qui tombent en quelque sorte sous le sens, y a-t-il une (ou des) approches pragmatiques de la qualification ? En guise de réponse, nous citerons deux de ces approches pragmatiques ; l'une fait partie de la méthode du C.E.R.C.(1), couramment utilisée en France, l'autre d'une publication du Bureau International du Travail(2).

Dans la première, la modalité de résolution proposée est l'utilisation (avec quelques précautions) de la hiérarchie des salaires. L'autre pose que "l'élément qualitatif de l'effort fourni" peut varier "selon l'âge, le sexe, la qualification professionnelle et, bien entendu, selon les aptitudes physiques ou mentales propres à chaque individu"; elle cite en exemple les travaux de L.ROSTAS (3) qui convertit

- (1) Productivité globale et comptes de surplus - Documents du C.E.R.C. n°1 (1969), 18 (1973), et 55/56 (1980)
- (2) La mesure de la productivité du Travail - B.I.T. Genève 1969
- (3) Comparative productivity in British and American Industry - Cambridge University Press - 1948

"la main d'oeuvre féminine en équivalent-homme sur la base du rapport entre les salaires respectifs" ; elle propose enfin d'utiliser soit la hiérarchie des salaires, soit les temps de formation professionnelle, la durée de scolarité ou la nature des études ...

Ce qu'explicite avec une certaine naïveté l'ouvrage du B.I.T. est en fait transposable à la méthode du C.E.R.C. En effet, prendre l'éventail des salaires pour représentatif de la valeur d'usage du travail revient à légitimer dans le calcul l'ensemble des discriminations de sexe, d'âge, et autres, qu'il reflète. Que cette légitimation soit explicite ou implicite n'y change rien. Les autres critères cités par le B.I.T. le sont sans aucune indication d'ordre méthodologique sur leur emploi.

Ce qui précède reflète la pratique d'organismes ayant à charge de promouvoir des méthodes de calcul de productivité opérationnelles, utilisant sans trop les remettre en question les données existantes. Le point de vue de ceux qui créent et entretiennent les principales bases de données est différent. Robert SALAIS, administrateur de l'INSEE, pose ainsi le problème (1) :

Mettre de l'ordre, structurer le champ théorique dans un sens qui permette de définir des politiques économiques opératoires, construire une bonne connaissance de la réalité, intervenir sur les instruments statistiques existants pour critiquer leur soubassement théorique et leur construction technique, savoir utiliser ces instruments pour progresser dans les travaux de fond, comme l'élaboration de nomenclatures d'emploi et de formation, telles sont les questions qui se posent actuellement dans le domaine de la qualification. Une clarification conceptuelle est nécessaire, (...) et elle passe par l'examen de la qualification selon deux dimensions complémentaires : qualification du travailleur et qualification de l'emploi, à compléter par l'étude de leurs relations, y compris dans leur dimension contradictoire. On partira de la première pour aller vers la seconde.

(1) "La qualification du travail : de quoi parle-t-on ?" Doc. Fse - 1978 - Publication des travaux d'un séminaire de recherche organisé par le Commissariat au Plan. (pp. 81-82)

Un peu plus loin, R.SALAIS pose que :

La qualification d'un individu est donc au centre d'une triple détermination :

- relation homme-outil de production ;
- insertion dans la division du travail (peut-on risquer l'expression « place dans le travailleur collectif » ?) ;
- formation initiale et ultérieure reçue.

Dans le même débat, Alain DESROSIERES, également Administrateur de l'INSEE, pousse la clarification conceptuelle jusqu'à supposer qu'il n'y a peut-être pas de "qualification", mais seulement des "qualifieurs" et des "qualifiés", et conclure plus loin en ces termes : "La question est donc : pourquoi "est-ce la partie "économique" qui émerge dans les discussions? "Peut-être est-ce la seule qui permette une discussion où "tout le monde est d'accord sur un point : le technique "s'explique par le technique, et le social reste tabou." (1)

A ceci ne se résumant pas bien sûr les travaux de ce séminaire, mais le renvoi à la dimension sociale de la qualification attribuée aux individus^{est} essentiel. Les deux colloques de sociologie du travail de DOURDAN, 1977 et 1980⁽²⁾, après le n° de 1973 de la revue "Sociologie du Travail" sur les qualifications⁽³⁾, fournissent un bon échantillon de l'évolution de la réflexion à ce sujet. Dans cette période, la discipline paraît s'extraire de l'intérêt presque exclusif qu'elle portait au travail ouvrier, pour s'intéresser à d'autres niveaux de l'entreprise et de la société. Qualifications et classifications sont passées au crible des observations sectorielles les plus

(1) op.cit. p.100 et 102

(2) - Colloque "division du travail", Dourdan 1977, pub. CNRS-Paris VII - ed. Galilée - Paris 1978

- Colloque "l'emploi, enjeux économiques et sociaux", Dourdan 1980, pub. CNRS-Paris VII, ed. Maspero, Paris 1982

(3) et aussi son n° 4/82 sur "Les cadres, places et destins"

diverses, sans que s'en dégagent à notre avis un système d'évaluation globale, malgré les tentatives de Michel FREYSSENET (1). L'idée que les systèmes de classification nationaux (PARODI-CROIZAT) et sectoriels (conventions collectives) deviennent progressivement des justificatifs de grilles de salaires induites par les rapports de force et le marché, et non l'inverse, fait son chemin. Une autre se fait jour et se précise, celle que la relation étroite observable à la base de la production, entre la définition du poste de travail et la qualification socialement reconnue, disparaît progressivement lorsque l'on remonte l'échelle sociale (le fait que remonter l'échelle sociale revient à s'éloigner de la production directe est un autre phénomène dont nous parlerons plus loin ...). Distinguer qualification du travailleur et qualification de l'emploi, comme le formule R.SALAIS, est une exigence logique. Montrer que la qualification de l'emploi est le principal déterminant de celle / ^{attribuée à} l'ouvrier a été fait depuis longtemps (voir notamment M.DADOY - 1973). Mettre en évidence un processus inverse au niveau des cadres est une autre affaire. RIVARD, SAUSSOIS et TRIPIER le font, dans un article publié en 1982 (2) démontrant la prééminence du titre (de l'individu) sur le poste (de travail), dans des systèmes où la hiérarchie scolaire est la hiérarchie légitime, "même si l'on affirme quotidiennement l'inverse". Notons qu'ils ne parlent pas ici des connaissances de l'individu, c'est-à-dire de sa qualification réelle, mais de ses "titres", c'est-à-dire de sa qualification socialement reconnue et répertoriée. Il n'est pas besoin d'extrapoler beaucoup pour faire l'hypothèse

(1) M.FREYSSENET, La division Capitaliste du Travail, ed.SAVELLI Paris 1977 - et comm. au 1er colloque de DOURDAN, op. cit.

(2) in Sociologie du Travail, n°4/82, sur la base d'une recherche C.O.R.D.E.S., "l'espace de qualification des cadres", réalisée en 1979 (avec Betty MARZOUK)

que dans les catégories ouvrières les plus basses, la détermination étroite de la classification de l'individu par le poste de travail repose sur la négation de sa qualification individuelle ; autrement dit ses connaissances réelles, quelles qu'elles soient, sont ignorées et la reconnaissance sociale de sa qualification tend vers zéro. Ainsi exprimé, c'est le même processus de "qualification" que celui que décrivent TRIPIER et autres pour les cadres qui est à l'oeuvre du haut en bas de l'échelle sociale.

Dans cette optique, et c'est bien elle que nous adopterons, il ne peut y avoir de relation simple entre les qualités de la force de travail offerte et les systèmes de classification professionnelle et de catégorisation socio-professionnelle que nous connaissons. On peut se demander à partir de là si la recherche de ces relations inconnues ne doit pas passer en priorité par l'analyse du caractère productif du travail. Ceci nous amène à la quatrième dimension de notre analyse du travail vivant.

d - Travail productif

Des marchandises qui entrent dans la constitution de notre produit, seul le travail vivant pose ce problème. Les autres moyens ont évidemment été produits antérieurement, donc sont constitués de travail productif.

Dans quelles conditions peut-on considérer le travail comme productif ? Nous nous contenterons de donner à ce stade de l'exposé une première réponse, très générale : il l'est, dans la mesure où il entre dans la constitution de marchandises nouvelles, ayant valeur d'usage et valeur d'échange ; ce faisant, il dégage une plus-value. Karl Marx semble

privilégier la deuxième condition par rapport à la première: "n'est censé productif que le travailleur qui rend une plus-value au capitaliste ou dont le travail féconde le capital"(1) Cette position, qui veut exprimer la logique du capital, n'a pas contribué à simplifier les débats actuels sur la question.

Pour l'objet de la présente réflexion, la condition de participer à la production de marchandises suffit amplement, d'autant que la plus-value ne fait pas partie des réalités observables au niveau où nous nous situons.

La question est de savoir si, dans les travaux que nous observons, certains peuvent être classés "productifs" et d'autres "improductifs". Elle est d'importance, pour le calcul de la productivité. La réponse de principe que nous venons de donner paraît évidente, dans la logique capitaliste que résume la théorie de la valeur. Si l'on y regarde de plus près, on peut se demander si cette réponse n'est pas parfaitement tautologique : la marchandise est définie par le couple valeur d'usage-valeur d'échange, cette dernière étant constituée par la valeur d'usage du travail, qui ne peut être que productif de marchandises dans ces conditions.

En fait, ceci nous amène plus simplement à poser que la loi de la valeur admet une réciproque qui est : "tout travail qui vient grossir la valeur d'échange ^{d'une marchandise} est supposé avoir une valeur d'usage", ou "a une valeur d'usage". Et ceci, quelle que soit son utilité concrète dans le processus de production. Dans ce retournement, c'est la valeur d'échange qui constitue le support ou la condition d'existence de la valeur d'usage, et non l'inverse - ou plutôt en même temps que l'inverse.

(1) K.MARX - Oeuvres, économie - T.1 - Période - p.1002

Ceci peut paraître un exercice abstrait de logique dialectique, mais ces questions sont sous-tendues par des faits socio-économiques réels . Sur le plan des échanges marchands, de la création de plus value et de la formation des prix, on peut vérifier que la mécanique économique prend en compte des ensembles de travaux (ou de temps de travail) sans qu'aucun mécanisme d'élimination de travaux non productifs ne paraisse intervenir. D'autres ensembles de forces de travail semblent au contraire exclus du mécanisme de formation de la valeur, sans qu'aucun mécanisme de reprise en compte de travaux participant concrètement à la fabrication du produit ne paraisse exister non plus. C'est le cas notamment, dans le transport, des travaux correspondant à des trajets à vide non valorisés ; ceux ci sont généralement nécessaires à la réalisation du transport, mais non comptés s'ils ne peuvent être reliés à l'exécution d'un transport ou d'un ensemble de transports déterminés.

Ajoutons que l'application du critère "travail productif" diffère selon que l'on se situe au niveau de l'atelier, de l'établissement, de l'entreprise, du secteur, etc. Mais à quelque niveau que l'on se situe, on s'aperçoit que l'ensemble du travail concret, concourant à la production effective, et celui du travail abstrait concourant à la production de la valeur, ne se recouvrent qu'imparfaitement. Le second est constitué d'éléments économiquement mesurables dans le système actuel. Le premier est constitué à la fois d'éléments non mesurables dans ce système, et d'éléments que nous allons chercher à mesurer.

Si l'on rattache maintenant ce phénomène au résultat de notre analyse des qualifications, il apparaît que l'on peut faire l'hypothèse d'une relation inverse entre la reconnaissance sociale des qualifications et le caractère productif du travail. La correspondance entre travail et production, très rigoureuse au bas de l'échelle, devient d'autant plus incertaine que l'on s'élève dans la hiérarchie des qualifications socialement reconnues.

e - Secondes conclusions partielles

Nous arrivons ainsi à un deuxième ensemble de conclusions partielles, apparemment assez décourageant quand au succès possible d'une approche analytique reposant sur la prise en compte directe des dimensions usuelles d'évaluation du travail vivant. Ceci apparaît plus clairement encore si l'on rattache cette réflexion à l'existence concrète de données économiquement utilisables dans les quatre dimensions retenues.

Dans deux dimensions, temps de travail et qualifications, il existe des statistiques générales (quelle que soit l'appréciation que l'on porte sur leur fiabilité et leur homogénéité). Dans les deux autres il n'y en a pas.

Les temps sont comptabilisés, l'intensité ne peut l'être. Les qualifications sont recensées, la relation entre travail et production ne peut être mesurée. Aucune des relations que nous avons essayé de formuler entre les quatre dimensions ne peut être établie. Moduler le travail seulement dans les deux dimensions saisissables n'aboutirait à en préciser la mesure qu'au prix d'un biais systématique. En fait les essais de mesure de l'intensité, par exemple au moyen de "grilles d'analyse des conditions de travail",

sont généralement limitées aux ateliers de production. C'est aussi à cette échelle que l'on peut chercher à évaluer l'effet des qualifications sur la production, mais dans une gamme étroite. Dans un calcul mené à l'échelle d'ensembles complexes d'entreprises, les relations observées au niveau de la production directe perdent leur sens et peuvent, comme nous l'avons vu, s'inverser.

Enfin, pour l'ensemble des données existantes, la précision de leur collecte au pôle industriel de l'organisation du travail s'estompe rapidement lorsque l'on s'approche du pôle artisanal. Mais s'agit-il seulement d'une question de précision, ou les notions utilisées perdent-elles leur pertinence ? Nous examinerons cette question ultérieurement.

Ce bilan méthodologique nous amène à nous éloigner du chemin tracé par Michel Hollard, celui de la "matrice du travail vivant", du moins en ce qui concerne le calcul de la productivité à des échelles autres que micro-économiques. Nous devons donc chercher d'autres modalités de formulation des problèmes de la mesure du travail. Tout naturellement, vu le cadre théorique choisi, nous les chercherons au travers de l'approfondissement du concept de travail-marchandise.

Capitre 4

TRAVAIL-MARCHANDISE ET MARCHES

a - Valeur d'usage et valeur d'échange de la force de travail

Nous retrouvons ici Pierre ROLLE et Pierre TRIPIER, dans un texte portant le titre ci-dessus, communication d'ordre essentiellement théorique faite au premier colloque de Dourdan (déjà cité) en 1977. Ils montrent d'abord comment la Sociologie du Travail, confinée aux relations internes de l'entreprise, a longtemps misé sur un schéma qui lie la division du travail et sa qualification, ce qui implique en particulier :

- . que le travail le plus fragmenté est le plus qualifié et vice versa,
- . que la situation de référence est l'image mythique du métier artisanal,
- . et "in fine" que la force de travail ne peut être considérée comme une marchandise que dans des conditions limites de fragmentation et de dépossession du travailleur.

Se démarquant de ce schéma, les auteurs posent en préalable que la force de travail peut être analysée comme une marchandise, ce qui implique a priori de différencier valeur d'échange et valeur d'usage - et aussi avant tout de considérer les relations externes à l'atelier, "le rapport entre l'éducation, le marché de la force de travail, et la situation du travailleur". Ceci les mène aux propositions suivantes :

- 1 - la relation entre les valeurs d'usage et d'échange de la force de travail ne peut être comprise à partir de leur liaison immédiate ;

2 - on peut distinguer la valeur présumposée (ou sociétale) de la valeur réelle (ou locale) de la force de travail ; l'une représente l'évaluation socialement reconnue de ce que le travailleur peut vendre, l'autre ce que l'utilisateur a besoin d'acheter ;

3 - on peut analyser les relations entre valeur d'usage et valeur d'échange dans le marché du travail, sous des formes multiples (voir 4) ; la différence entre valeur sociétale et locale fait apparaître une "valeur inabsorbée", enjeu d'une perpétuelle renégociation ;

4 - la relation entre valeur d'usage et valeur d'échange est "subsumée" dans le marché du travail, où elle se présente sous de multiples formes ;

5 - parmi ces formes multiples, on peut distinguer les trois formes type suivantes :

- . le marché du travail protégé institutionnellement, à l'exemple de la fonction publique (mais sans s'y limiter),
- . le marché protégé contractuellement, par exemple par accords collectifs entre représentants des patrons et des salariés ,
- . le marché ouvert, qui peut être "tendu" ou "lâche, ce dernier cas supposant l'existence de la valeur d'usage requise dans l'armée de réserve du travail,

6 - les facteurs régissant soit la nature de la valeur d'usage, soit la liaison entre valeur d'usage et valeur d'échange, sont à la fois :

- . les conditons de formation de la valeur d'usage (valeur présumposée ou sociétale),

- . les conditions d'accès des forces de travail aux emplois, ensemble de règles, de normes et de pratiques d'orientation et de répartition de la valeur d'usage sociétale,
- . les conditions d'utilisation de la force de travail, à la fois dans des "espaces de qualification" et dans l'organisation de chaque entreprise (conditions d'absorption de la valeur d'usage sociétale, de création de la valeur d'usage locale).

La conclusion logique de P.ROLLE et P.TRIPIER est que "l'analyse du marché du travail subsume les analyses particulières effectuées sur l'accès aux fonctions de forces de travail, à ses conditions d'accès aux totalités de travail et à ses conditions d'emploi dans ces totalités".

Ce texte représente un moment important de la réflexion sociologique sur le travail, une synthèse provisoire symétrique de celle que tente à la même époque Michel HOLLARD. Leur rapprochement évoque la boutade émise par ROLLE et TRIPIER au début du même texte : "... les économistes se forgent une doctrine de l'usage de la force de travail et les sociologues un équivalent de la valeur d'échange ...", et plus loin "Les deux sciences du travail sont en réalité deux théories différentes du travail." L'illustre-t-il ou la contredit-elle ? C'est en fait un peu plus complexe. Dans le même temps que HOLLARD, faisant largement appel à la sociologie et notamment aux travaux de Pierre ROLLE, cherche à résoudre la question de la mesure du travail vivant, ROLLE et TRIPIER s'efforcent de la poser en des termes nouveaux - et les termes dans lesquels ils la posent ne peuvent que faire appel à l'analyse économique, ou plutôt à la négation de la frontière interdisciplinaire.

Cette frontière est certes une réalité tangible, que l'on ne peut effacer par une simple pétition de principe - mais une recherche sur la productivité, telle que nous cherchons à la poser, est par essence "frontalière".

Nous en sommes donc arrivés, avec ROLLE et TRIPIER, à considérer en priorité le marché du travail, élément primordial de la relation capital-travail. Or il n'y a pas, on l'a vu, une seule forme de marché du travail. Et nous ajouterons plus loin : il n'y a pas que le marché du travail - et c'est par là que nous commencerons à expliquer, sinon à résoudre, les difficultés de prise en compte du travail vivant.

Dire qu'il n'y a pas unité du marché du travail nous amène d'abord à examiner, en termes classiques, les diverses formes de "soumission du travail au capital".

b - Formes de soumission : l'histoire et le présent

Que l'on parle suivant les éditions et les traductions de soumission, de subordination ou de subsumption, ne change pas le fond de la formulation originale de Karl MARX. Nous en ferons un résumé un peu sec, mais une exégèse plus complète ne serait pas ici très utile. Le capital se soumet "formellement" le travail lorsqu'il prend le contrôle des formes de production antérieures sans modifier les processus de production concernés ; il en résulte que le taux de la plus-value ne dépend que de la longueur de la journée de travail, ce pourquoi Marx la désigne par "plus-value absolue". Dans un deuxième temps, le capital se soumet "réellement" le travail en modifiant à son profit les processus de production, qu'il réorganise en grand et mécanise, et fait ainsi apparaître par augmentation de la productivité une plus-value relative.

Ce n'est pas la relation entre productivité et plus-value qui nous intéresse ici (1), mais la manière dont ce schéma génétique de la production capitaliste se mue, dans la pensée économique et sociologique actuelle, en une typologie contemporaine. Cette tendance à réinventer l'histoire pour expliquer la complexité du présent, qu'elle s'appuie ou non sur l'autorité du schéma marxiste, est trop répandue pour que nous puissions en énumérer les adeptes. Dans le transport, elle est notamment illustrée par Maurice NETTER (2), qui en arrive à expliquer les longues durées de travail des conducteurs routiers par le fait que le transport routier en serait resté à la soumission formelle du travail au capital, laquelle ne permet d'augmenter la plus-value (plus-value absolue) que par allongement de la journée de travail.

Ce type d'explication nous paraît fondamentalement erroné. Le schéma des subordinations "réelle" et "formelle" est daté, il se réfère aux formes de production antérieures au capitalisme ; quelle que soit sa valeur historique (qui reste à démontrer) il ne peut servir de grille d'analyse des formes actuelles de production. Cette transposition est d'autant plus dangereuse qu'elle confère une modernité aux formes de production les plus centralisées, et tout naturellement un archaïsme aux autres. Une telle vision paraît contredite

(1) d'autant plus que son application ne peut être recherchée à l'échelle d'un secteur d'activité, mais d'ensembles sociaux plus globaux.

(2) Maurice Netter - Le processus de production dans les transports terrestres de marchandises - CRET - Aix en Provence
1976

sur les exemples que nous connaissons, par l'analyse historique. Dans les transports de marchandises, l'émergence des artisanats routier et batelier a été bien postérieure à la concentration des compagnies ferroviaires, et à peu près contemporaine de la résurgence de grandes sociétés de transport par route et voie d'eau(1). D'une manière plus exhaustive, Christine JAEGER (2) tend à prouver que la quasi-totalité de l'artisanat de l'ancien régime a disparu au XIXème siècle.

Ceci dit, l'existence de formes différentes de relations entre capital et travail est un fait, que l'on redécouvre périodiquement, avec ou sans interprétation génétique. Nous en arrivons ainsi à l'observation, dans l'organisation moderne de la production, de formes diversifiées de "soumission du travail au capital", au travers notamment de l'étude des systèmes de sous-traitance, et des théories de segmentation du marché du travail. Notons en passant que le terme de segmentation fait implicitement référence à une unité théorique, antérieure ou mythique ici encore - mais le schéma génétique sous jacent est l'inverse du précédent. Au lieu de formes archaïques résiduelles, il présente des formes nouvelles produites par le Capital parce que propices à son développement, ou à l'extraction de la plus-value.

Cette deuxième tendance a été illustrée, dans le transport, par certaines conclusions de nos premiers travaux sur les

(1) La batellerie artisanale - F.Lille, D.Chabaud, F.Sonthonnax, P.Chaboureaux, L.Jubelin - GETRAM - Vitry sur Seine - 1976

(2) Christine Jaeger, "artisanat et capitalisme" Payot, Paris 1982

artisans et petites entreprises du transport (1). Si l'on rapproche ce schéma explicatif de celui que Maurice NETTER applique à la même époque au même terrain, il apparaît que les deux interprétations sont exclusives l'une de l'autre, et tendent à se détruire mutuellement.

Résumons nous. Nous sommes en présence de deux interprétations globales contradictoires des mêmes réalités. L'une suppose ou affirme une rémanence de formes de production précapitalistes, là où nous observons des formes historiquement récentes, et en perpétuelle re-création. L'autre prête au Capital, traité comme un acteur global ou non, la capacité de créer des formes différentes de lui, extérieures en quelque sorte, pour accroître son profit.

Il n'est pas exclu que l'une ou l'autre ne recouvre des réalités observables, c'est en tant que formulations globales que nous les réfutons. En tant qu'explications partielles, il ne semble pas non plus qu'en les additionnant on accède à la généralité.

Ceci pose l'exigence d'une formulation nouvelle, qui tienne compte de l'existence contemporaine des diverses formes de mise en oeuvre du travail que nous observons dans le transport (sans que ce secteur constitue de ce point de vue une exception). La recherche de cette formulation sort du cadre du présent travail, c'est pourquoi nous en reportons en annexe l'exposé plus complet. Il s'agit d'un projet, donc d'un ensemble d'hypothèses, dont nous allons donner ci-après les principaux apports concernant le calcul de productivité.

(1) Colloque "Transports et Société" de Royaumont. Communication de F.Lille sur "analyse du rôle des artisans et petites entreprises dans les transports intérieurs de marchandises" Publ. Economica 1980 Paris.

c - Industrie et artisanat : les deux pôles

Nous sommes donc en présence de formes de production et de relations capital-travail qui, indépendamment de leur genèse, sont contemporaines et doivent être traitées comme telles. Ce qui nous intéresse directement ici est la manière de compter le travail dans les diverses situations. Nous avons déjà montré que le travail ne peut entrer dans la valeur de la marchandise produite que dans la mesure où il est comptabilisé quelque part dans la production, et qu'on ne peut le prendre en compte que dans les formes où il est socialement compté. Ces formes n'étant pas cohérentes entre elles à l'échelle des temps élémentaires, il nous faut chercher à quel niveau assurer la cohérence.

Pour ceci nous distinguerons, sur le plan conceptuel, deux pôles représentatifs de deux "modes" de production.

- le pôle industriel, où le travailleur vend sa force de travail dans les termes classiques formulés par Karl Marx,
- le pôle artisanal, où le travailleur (isolé ou avec quelques compagnons) vend le produit de son travail.

Ces deux pôles définissent les situations extrêmes, entre lesquelles les variantes et combinaisons sont multiples. L'ensemble de ces situations constitue dans le transport public de marchandises un seul système de production, dans lequel il se peut que l'artisan effectue les mêmes tâches que le salarié exploitant les mêmes techniques. Mais l'un vend le résultat de son travail, l'autre se vend un temps pour un salaire. Et si nous parlons de pôles et de situations extrêmes, c'est parce que dans un même système de production aucune situation n'est purement d'un type ou de l'autre, si

les deux pôles sont présents. L'indicateur le plus général du type de relation dans lequel se trouve le travailleur est la forme de sa rémunération. Nous retrouvons ici le marché du travail, mais cette fois dans sa relation avec le marché des produits.

Prenons des exemples, dans le transport de marchandises et activités connexes (pêche).

- Les pêches maritimes (1) s'organisent en deux secteurs, dits "industriel" et "artisanal". Dans le premier comme dans le second la rémunération est fondée sur une part du produit de la pêche, part liée à la fonction occupée à bord et indépendante du temps et des conditions du travail. En pêche industrielle, le système est complété par un minimum garanti, qui d'ailleurs joue rarement ; la forme de la rémunération est salariale, mais son fondement est le produit du travail. Nous avons ici un cas très net où le modèle de production artisanal s'est imposé à l'ensemble d'un secteur.

- Malgré ses origines lointaines, le type de rémunération décrit ci-dessus ne peut être ramené à une spécificité maritime historique : dans le secteur voisin de la navigation maritime, le pôle industriel a pris depuis longtemps toute la place, et la rémunération des équipages n'a aucune relation avec les recettes d'exploitation.

- C'est dans le transport routier à longue distance que l'on retrouve en revanche des formes de rémunération évoquant le paiement à la part des marins pêcheurs (2). A la différence

(1) Colloque de Royaumont (op.cit.), p.72-73, VAUCLAR&DEBEAUVAIS

(2) même source, intervention de M.TOUSSAINT (CFDT) et M.JOLY (CGT), syndicalistes routiers - p.371-372.

de ces derniers, les conducteurs routiers ne peuvent s'appuyer sur un système ancien et codifié, leurs conditions sont diverses et d'autant plus difficiles à analyser que souvent en marge de la légalité. La comparaison trouve donc vite sa limite ; il n'y a pas comme à la pêche nette dominance d'un modèle, mais au contraire toute la gamme des situations industrielle, artisanale et mixte - sans que le statut officiel des travailleurs concernés donne la clef de leur situation réelle. D'une part, le mode de travail et de rémunération artisanal influence ceux d'une grande partie des salariés de la route (1) ; d'autre part il semble bien qu'une partie des artisans, transformés en "tractionnaires" captifs d'une seule entreprise, soient dans une situation de fait proche du salariat industriel (sans en avoir les garanties).

- Le dernier exemple que nous citerons est celui de la navigation intérieure. Ici, l'artisanat proprement dit est quantitativement dominant. Mais le petit nombre d'entreprises qui constitue la navigation industrielle a fini par instaurer un type d'exploitation assez semblable à celui de la navigation maritime à courte distance, c'est à dire une situation "normale" d'achat de la force de travail. Les deux pôles sont donc nettement caractérisés, chacun suivant son modèle propre sur un marché spécifique. Il existe néanmoins un certain nombre de situations, soit de sous-traitance assimilable au tractionnariat routier, soit de petites entreprises pratiquement sous forme salariale des modes de travail et de rémunération proches de l'artisanat.

Ces divers exemples ne prétendent pas typer l'ensemble des situations que l'on rencontre dans le transport, mais montrer

(1) Voir notamment l' "étude psycho-sociologique de la profession de conducteur routier" effectuée en 1974 par le G.E.T.R.A.M. pour le Ministère des Transports.

l'interférence des deux pôles sur les cas les mieux connus. La description d'ensemble reste, de ce point de vue, à faire.

On nous objectera peut-être que ce qui précède se réfère à la rémunération des travailleurs, donc à la valeur d'échange de la force de travail, alors que c'est au niveau de sa valeur d'usage que celle-ci vient constituer la valeur d'échange de la marchandise produite, par laquelle nous avons défini en théorie le numérateur du rapport de productivité. Mais nous n'avons pas parlé du niveau de la rémunération, seulement de sa forme, qui décrit effectivement le type de valeur d'usage que vend le travailleur.

En fait, c'est la conception même du travail en tant que marchandise spéciale que nous sommes obligés de remettre en question, dans la définition générale de "force de travail" qui fut une des découvertes majeure de Karl Marx (car c'est la clef de voûte de la théorie de la plus-value). Ce n'est pas la pertinence de cette formule que nous mettons ici en question, mais sa généralisation à l'ensemble de la production capitaliste, qui entraîne la négation ou le traitement en résidu des formes différentes, antérieures ou nouvelles.

d - Conclusion de l'étude du travail vivant

Le fait que la mesure du travail (simple ou moyen, affecté ou non de coefficients d'intensité et de qualité) bute d'abord sur la signification du temps, suivant les types d'organisation dans lesquels on se situe, s'explique donc par l'hétérogénéité de la relation capital-travail. L'approfondissement de celle-ci nous a fait découvrir la coexistence contradictoire du pôle industriel et du pôle artisanal, qui éclaire les difficultés de l'analyse du travail vivant, et nous met

sur la voie de modalités concrètes de résolution du problème de sa mesure.

Ce nouveau schéma bipolaire nous apporte en effet quatre enseignements majeurs :

- que les dimensions classiques de l'analyse du travail vivant ne s'appliquent qu'au modèle industriel ;
- que la forme même de la marchandise produite est influencée par le modèle artisanal du procès de travail (parce que celui-ci est en même temps un modèle de produit du travail), et non par la seule domination industrielle sur la division générale du travail ;
- que sur un ensemble complexe de producteurs où les deux pôles sont actifs, on peut avoir un modèle dominant qui donne une cohérence à la mesure du travail (exemple de la pêche artisanale) ; on peut au contraire avoir un net clivage qui nous amènera à considérer deux sous-ensembles disjoints de producteurs et de produits (c'est le cas de la navigation intérieure) ;
- que la condition essentielle à la cohérence de la mesure est de la situer au niveau d'ensemble de producteurs définis par un type de marchandise produite, et non par une forme du procès de travail, car c'est à cette échelle que l'on peut résoudre dans un schéma bipolaire la question des "quatre dimensions du travail vivant".

L'incidence immédiate de cette démarche est de valider, en tant qu'unité de base, l'individu et non le temps de travail. Les autres incidences seront examinées ci-après, dans le cadre d'un schéma de résolution d'ensemble du calcul de productivité, et non du seul "travail vivant".

CONCLUSIONS

a - Conclusion pratique : le calcul de productivité

Généralités

Les bases méthodologiques du calcul de productivité, que nous présentons ici, n'ont pas encore été mises en oeuvre (à l'exception de tests non publiables). Leur application au système de transport public de marchandises est actuellement envisagée, dans des conditions qui sont précisées dans l'annexe n° 2 de ce rapport. Ces bases ne sont d'ailleurs pas spécifiques au transport, malgré que celui-ci ait été notre principal terrain d'investigation.

Les conclusions de l'analyse du travail vivant nous donnent la structure d'ensemble du calcul de productivité. Il reste à réintroduire les analyses précédentes de la valeur d'usage et du travail total. Le travail total sera évalué, comme le travail vivant, en termes d'emplois, ou d'effectifs. La mesure de la valeur d'usage repose sur la constitution d'une unité générale pour le secteur, unité composite à base de quantités et de distances. Nous en restons donc au choix initial de mesure des deux termes du rapport de productivité en "quantités physiques", et lorsque certaines données de base n'existent que sous forme monétaire, nous les ramènerons à ces unités physiques et non l'inverse.

Unités physiques et comptes monétaires

Nous avons vu en fin du chapitre 1 que les modalités usuelles de comptage des unités physiques, emplois et trafics, ne permettent pas leur homogénéisation ni leur mise en relation directe. Elles ont, dans le transport comme ailleurs, le caractère incomplet de mesures non comptables.

Les seules comptabilités de caractère général sont monétaires. Le choix d'unités de base physiques n'interdit pas d'utiliser des termes monétaires pour en assurer la cohérence et la mise en relation, lorsqu'il n'y a pas de moyen plus direct - dans le cadre d'une théorie de la marchandise et moyennant certaines précautions : on n'utilisera pas les niveaux de coûts ou de prix, qui sont par hypothèse corrélés avec la productivité, mais seulement leurs structures. Encore faudra-t-il veiller à utiliser des structures présentant un minimum de stabilité dans le temps, et à revoir les modalités du calcul lorsqu'elles évoluent.

Dans ces conditions, on peut utiliser par exemple :

- les prix de vente ou tarifs, en tant que description chiffrée de la valeur d'usage, pour homogénéiser le numérateur (le produit de l'activité),
- les prix de revient ou la comptabilité des facteurs, en tant que description chiffrée de la valeur d'échange, pour homogénéiser le dénominateur (les facteurs de production),
- les comptes de répartition des ventes par activités, en tant que descriptifs de la division technique du travail, pour mettre en relation les deux termes.

Analyse qualitative

Ce qui précède ne peut se faire sans une analyse qualitative préalable des diverses dimensions du problème dans le secteur considéré :

- les choix à faire pour le traitement du numérateur dépendent d'abord d'une analyse de la valeur d'usage du transport de marchandise, telle que celle que nous avons développée dans le rapport précédent (chap.5, pp.34 à 46),

- l'étude du dénominateur demande d'abord une réflexion approfondie sur la place des divers types d'entreprises et de personnels dans les processus de production du secteur, réflexion fondée sur l'analyse du travail vivant que nous avons développée précédemment et des diverses sortes de "travail cristallisé" qu'il met en oeuvre ;
- la schématisation du système de relations entre producteurs et productions dépend d'abord d'une analyse qualitative de type socio-historique, telle que celle que nous avons résumée dans le chapitre 1 du présent rapport à propos du transport de marchandises. Cette analyse sert d'ailleurs de fondement aux deux précédentes.

Modalités de mise en oeuvre

Dans chacune des trois dimensions on distinguera des caractéristiques principales, qui sont retenues pour l'homogénéisation à l'échelle du secteur, et des caractéristiques secondaires, qui n'ont un caractère explicatif qu'au niveau de sous-ensembles présentant une certaine homogénéité par rapport à ces caractéristiques. Seules entrent dans le calcul de productivité les caractéristiques principales, mais la conservation de caractères secondaires au niveau de sous-ensembles ne doit pas être négligée, dans la mesure où elle aidera à interpréter les résultats de ce calcul.

Nous avons présenté séparément les trois bases du calcul, mais les choix méthodologiques à faire dans chaque dimension le seront évidemment en fonction des deux autres. La première dimension à explorer, celle où se situent les choix principaux, est celle où l'on définit le secteur et ses subdivisions, le système de relations entre numérateur et dénominateur - dont la structure est donnée par l'analyse du travail vivant, au confluent entre division sociale et technique du travail.

b - Conclusion générale

Partant de la loi de la valeur et de son extension à la théorie de la plus-value, choix théorique exposé dans le premier rapport, nous avons formulé deux hypothèses nouvelles :

- l'hypothèse de non coïncidence, dans la marchandise, de la valeur d'usage et de la valeur d'échange
- l'hypothèse de coexistence durable des formes industrielle et artisanale de travail productif

Ces deux hypothèses font plus qu'infléchir les conclusions de notre travail précédent. Elles les remettent en question de fond en comble.

Entre ce fond et ces comble nous avons tenu à poser, conformément aux termes du contrat, les bases concrètes d'un calcul de productivité à l'échelle du transport public de marchandises, et à en programmer/la mise en oeuvre. Peut-on ainsi poser les termes de l'application d'un cadre théorique que nous remettons simultanément en question ? Oui, mais à deux conditions au moins.

L'une de ces conditions est de s'astreindre à préciser les limites d'interprétation des résultats que nous obtiendrons ainsi. La limite principale vient de ce qu'un tel calcul élimine les éléments non marchands. Nous avons évoqué cette question en fin de chapitre deux, et l'avons précisée dans le chapitre trois (p.57/58). Les utilités non valorisées ne sont pas comptées, parce que non "comptables". Le transport, par exemple, comporte globalement une exigence de souplesse et de disponibilité qui prend la forme de surcapacités, d'attentes, de trajets à vide, et est une composante de la valeur d'usage créée. Une partie de ces prestations est

masquée par le fait qu'elle est assurée dans le cadre de procès de travail de type artisanal, où seul est valorisé le produit vendable de l'opération de transport ; à ceci se rattachent des phénomènes de sur-travail et d'horaires excessifs, tant de salariés que d'artisans. Un autre exemple d'éléments non marchands est constitué par les retombées négatives telles que nuisances, saturations d'espaces, etc.

L'autre condition essentielle est de poursuivre parallèlement la réflexion théorique, enrichie précisément des résultats chiffrés de ces applications pratiques. Celles ci en effet, nonobstant les limites du calcul, doivent aboutir à une description dynamique de l'évolution du secteur, au total et au niveau de résultats intermédiaires relativement fins (de l'ordre d'une douzaine de sous-ensembles). On pourra ainsi mesurer le poids de certaines hypothèses sur un ensemble socio-économique relativement bien connu par les travaux de l'A.T.P. transports et leurs suites.

La productivité ainsi définie,

- parce qu'elle oblige à s'interroger sur ce que l'on produit,
 - et parce qu'elle impose de prendre en compte l'ensemble des travaux, produits et services entrant dans ce produit,
- est un indicateur de type nouveau, sur le plan social et politique, dans la mesure où il pose une interrogation sur la relation entre les moyens et les finalités de la production. Ce n'est pas pour autant l'indicateur global dont peuvent rêver chercheurs et "décideurs", mais seulement un indicateur de plus.

Le schéma ainsi présenté est transposable à d'autres secteurs productifs, et pourrait être la base d'un nouveau genre de tableau d'échange, d'une comptabilité sociale de type "qui travaille pour quoi ? "

ANNEXE 1

François LILLE
12 rue François BELLOEUVRE
92240 Malakoff
657 48 38

ANALYSE DES RELATIONS ENTRE ARTISANAT
ET INDUSTRIE ENGAGES DANS LES MEMES PROCESSUS DE PRODUCTION

Projet de recherche
présenté à la Commission de Sociologie et Démographie du CNRS

Janvier 1984

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
INTRODUCTION	83
ETAT DES CONNAISSANCES ET QUESTIONS NOUVELLES	86
1°) L'artisanat, vue d'ensemble et visions partielles	87
2°) Procès de travail et relations industrielles	92
3°) Critiques, questions et reformulations	96
<hr/>	
PROBLEMATIQUE ET METHODOLOGIE	99
1°) Problématique	100
2°) Méthodologie	104

I N T R O D U C T I O N

L'objet général du programme de recherche est une contribution à la formulation des relations entre artisanat et industrie engagés dans les mêmes processus de production, dans le cadre de l'élaboration d'une problématique de l'artisanat contemporain. Le champ proposé pour l'étude de ces relations est le transport public de marchandises, conforté dans la mesure du possible par des approches comparatives avec d'autres secteurs, notamment le bâtiment.

La problématique que nous ébauchons dans ce projet, produit de nos réflexions antérieures sur les professions du transport de marchandises, se réfère par ailleurs à des ensembles de travaux récents effectués sur des domaines connexes :

- la socio-économie des transports, et notamment les recherches de P. HAMELIN sur les conducteurs routiers et de G. RIBEILL sur les cheminots ; également certaines recherches récentes sur le secteur de la construction

- la sociologie du travail industriel, dont la connexité est évidente pour un ensemble important de travaux de ces dix dernières années ; nous citerons plus particulièrement parmi ceux-ci les recherches de type "observation participante" de R. LINHART, Ph. BERTOUX, D. MOTTE et J. SAGLIO ; D. MOTHE ..., et les travaux plus théoriques de P. ROLLE et de P. TRIPIER ;

- les travaux, peu nombreux au contraire, sur l'artisanat contemporain, et particulièrement la thèse de F. GRESLE et celle de C. JAEGER ; plusieurs professions ont aussi fait l'objet d'analyses approfondies, notamment la boulangerie (I. BERTAUX), les marins pêcheurs (F. VOUREC'H, C. VAUCLAR et R. DEBEAUVAIS) les taxis (P. LANEYRIE et autres), etc.

- l'émergence enfin d'une problématique du travail domestique, notamment dans les travaux de D.CHABAUD, D.FOUGEYROLLAS et F.SONTHONNAX, nous fournit l'exemple d'une nouvelle approche des relations entre production et processus de reproduction, dont on peut à notre avis déduire à notre avis des propositions essentielles pour le renouvellement de la problématique de l'artisanat.

Ces travaux nous fournissent un certain nombre de points de repère positifs, d'éléments factuels et de bases de réflexion, mais aussi de lacunes et de phénomènes mal expliqués dont nous ferons autant de questions. Peut-on comprendre l'organisation de la production sans expliquer le rôle à divers niveaux des artisans, peut-on en retour comprendre l'artisanat sans saisir mieux le rôle qu'il joue jusque dans la grande production industrielle, ou à ses côtés.... ? Nous ne le pensons pas, d'après l'expérience de nos travaux sur le secteur transport.⁽¹⁾ La prise de connaissance de travaux récents sur le secteur de la construction conforte cette hypothèse, sans que la spécificité des deux secteurs cités paraisse en cause.

Nous arrivons ainsi à un questionnement d'ensemble, dont nous nous proposons de chercher -et de tester -des modalités de résolution sur le champ précis des transports de marchandises.

ETAT DES CONNAISSANCES . ET QUESTIONS NOUVELLES

1°) L'artisanat, vue d'ensemble et visions partielles

La thèse de Christine JAEGER (1) constitue une première base d'analyse socio-économique globale de l'artisanat moderne. Fondée sur l'observation précise de trois professions d'une part, sur des données statistiques générales d'autre part, elle fournit des éléments de cadrage importants pour l'élaboration de notre problématique.

Commençons par l'histoire. C.JAEGER fait litière du postulat le plus répandu suivant lequel l'artisanat moderne serait une survivance d'un passé féodal; "ce postulat, implicitement ou non, constitue la clé de voûte de l'ensemble des mythologies concernant l'artisanat" (p.14). Le mythe est celui d'une ère artisanale d'où serait issue l'industrie; la conséquence de cette vision génétique est la croyance en la disparition plus ou moins prochaine de cet anachronisme. La thèse historique que nous fournit en échange C.JAEGER est la suivante: la quasi totalité de l'artisanat de l'ancien régime disparaît au XIXème siècle; l'industrie moderne n'a d'ailleurs pas plus de genèse artisanale que l'artisanat contemporain n'est une survivance des métiers urbains d'autrefois. L'une et l'autre se sont développés; non pas uniquement mais principalement, sur des terrains nouveaux.

Il y a néanmoins des correspondances, voire des filiations évidentes (notamment dans le bâtiment), entre la petite production urbaine de jadis et certains métiers actuels, mais d'après Christine JAEGER il y a principalement discontinuité. Nous avons fait le même constat, dans des termes très voisins, au sujet des professions artisanales du transport, sans avoir d'ailleurs à l'époque (1976) idée de sa généralité.

(1) Thèse d'Etat, Reims, 1978, "artisanat et capitalisme", inédit. Public. PAYOT, Paris 1982, même titre. Les références ci-dessus se rapportent à ce dernier ouvrage.

Ceci étant posé, comment définir l'artisanat moderne ?

C.JAEGER, à la recherche d'une définition économique, écarte le statut social et retient deux critères : le "procès de travail fondé sur le métier", et l'indépendance du producteur, critères constitutifs du concept de petite production marchande. L'unité du travailleur et de son produit est une autre forme d'expression de ce concept. L'utilisation actuelle d'une définition marxiste généralement considérée comme caractérisant une forme pré-capitaliste est toutefois relativement hérétique, ce que C.JAEGER assume tout à fait comme en témoigne le sous-titre de son livre : "l'envers de la roue de l'histoire".

Le passage de cette définition à la description concrète de l'artisanat n'est pas évident. Deux critères sont a priori disponibles, l'appartenance institutionnelle au "secteur des métiers" et le nombre de salariés (ou son absence) de l'entreprise. C.JAEGER en arrive, au sein du premier, à distinguer les "entreprises purement artisanales", qui n'ont pas de salariés, les "intermédiaires" qui en ont entre 1 et 5, enfin les "petites entreprises capitalistes" qui en ont entre 6 et 9. Notons dès à présent que le premier terme de cette description exclut, entre autres, les artisans du transport.

Sur le champ ainsi délimité, et sur l'étude approfondie de trois professions, (1), C.JAEGER donne de la situation sociale des artisans une description que nous résumons comme suit :

- c'est un secteur en adaptation perpétuelle des hommes, des entreprises et des professions ; la mobilité est une caractéristique nouvelle de l'artisanat actuel. Mais cette mobilité n'est qu'exceptionnellement ascendante, car il ne peut y avoir

(1) le machinisme agricole, la réparation radio-télévision et la maçonnerie.

dans la petite production marchande ni accumulation ni reproduction élargie du capital ;

- le statut social est lourd : traités à la fois comme employeurs et comme salariés, les artisans "payent" leur indépendance, "assument leurs propres risques et contribuent pour leur part aux dépenses nationales"(p.195) ;

- idéologiquement, leur "intégration aux normes globales d'une société organisée autour du travail marchand est respectée" (p.195) ; les artisans, traités en vestiges ou à l'inverse confondus avec la tranche inférieure (et dynamique) des petites entreprises, "laissent dire"(id), à moins qu'ils n'adhèrent plus ou moins consciemment aux mythologies les concernant...

A ces thèses s'oppose en partie Bernard ZARCA (1), qui refuse l'idée d'un saut qualitatif entre artisanat et capitalisme. Pour lui l'artisanat se fonde sur un processus spécifique de reproduction de la force de travail, et l'accumulation des compétences peut conduire à l'accumulation de capital; classe intermédiaire, l'artisanat est ainsi une classe de transition vers l'industrie.

La vision de C.JAEGER est donc celle d'un artisanat dont la vitalité propre fait qu'il renaît sans cesse dans les espaces que lui laisse le capitalisme dominant; celui-ci se nourrit de cette vitalité, de cette forme de production différente de la sienne, qu'il n'a pas à gérer ni à reproduire ; dans cet espace viennent en particulier, sans cesser de produire, une

(1) B.ZARCA et G.ZARCA, "le cheminement professionnel des artisans C.R.E.D.O.C. 1979. Voir aussi sa critique des thèses de JAEGER (et la réponse de celle-ci) dans "Recherches économiques et sociales"-n°14, Avril 1979.

partie des travailleurs les plus qualifiés. La vision de B.ZARCA est au contraire celle d'un espace de transition par lequel une partie des travailleurs défavorisés parviennent, eux ou leurs enfants, à accéder à des situations sociales plus enviables. Divergence de fond, ou généralisation d'approches partielles reflétant la diversité de situations observable dans une classe qui n'en est peut-être pas une ? La thèse de François GRESLE, qui couvre le champ le plus large, nous apporte d'autres éléments d'appréciation.

L'ensemble auquel s'intéresse F.GRESLE est celui des "indépendants et petits patrons"(1), et pour lui il s'agit bien d'une classe sociale, recouvrant le commerce et l'artisanat sans considération de statut institutionnel. Sa description, dans le temps et dans l'espace socio-économique, fait apparaître un monde d'une telle richesse et diversité que l'espoir d'une définition économique s'estompe. En fait le critère premier retenu est l'indépendance, ou "autonomie professionnelle", qui recouvre deux sous-classes, l'indépendant (qui travaille seul) et le petit patron, qui est déjà capitaliste, mais reste dans la logique (ou la morale) d'un indépendant. L'affirmation importante est qu'ils forment ensemble non seulement une catégorie à part, mais "une classe en voie de consolidation, qui possède un dynamisme propre"(p.22). Sur ce point, GRESLE va donc nettement plus loin que JAEGER.

Les lignes de force qui se dégagent de sa description sont, en dépit des oppositions théoriques, voisines de celles que fait apparaître C.JAEGER. L'indépendance, la modernité, le renouvellement, et même le caractère non capitaliste sont exprimés en des termes souvent proches. Commune aussi est la

(1) Thèse d'Etat, Paris, 1978, "Indépendants et petits patrons" pub.1980 -Lib.CHAMPION- Paris.

référence à deux pôles, qui ne sont pas exactement les mêmes d'ailleurs. L'opposition entre artisanat et capitalisme est plus structurée chez C.JAEGER, en fonction probablement de la théorie à laquelle elle se réfère, l'artisanat étant défini comme non-capitaliste, mais la frontière n'est pas nette. Elle l'est encore moins (en ces termes) chez F.GRESLE, mais la différenciation en termes de comportement socio-économique aussi fortement affirmée.

Peut-on parler en termes aussi généraux alors que la population à laquelle s'intéresse C.JAEGER recouvre 7 à 800 000 entreprises suivant les estimations et celle de F.GRESLE près de deux millions ? Oui, dans la mesure où, quel que soit le champ couvert, on retrouve les éléments d'un comportement socio-économique spécifique. Les approches menées sur des professions particulières, sans liens directs les unes avec les autres (plusieurs d'entre elles ne font même pas partie du "secteur des métiers"), confirment cette existence d'éléments communs, dont nous proposerons plus loin la structuration. Mais ces approches font aussi éclater certains de ces facteurs dits généraux en caractères de types particuliers. Sur le plan de la reproduction, la mobilité dont parle C.JAEGER se vérifie dans le transport routier, mais beaucoup moins dans la boulangerie artisanale que nous décrit I. BERTAUX-WIAME(1) et pas du tout dans la batellerie que nous avons nous-même étudié (on pourrait multiplier ainsi les exemples). Sur le plan de la production, plus on élargit le champ et plus on voit évidemment se multiplier les types d'intervention et d'articulation de l'artisanat dans le système de production.

(1) Daniel BERTAUX et Isabelle BERTAUX-WIAME, "une enquête sur la boulangerie artisanale par l'approche biographique" CORDES 1980 et communication de I. BERTAUX-WIAME au colloque "l'emploi, enjeux économiques et sociaux" G.S.T.- Dourdan - 1980

2°) Procès de travail et relations industrielles

Dans ce champ, à l'inverse du précédent, le courant d'études et de recherches, de réflexions et théorisations, est ample et permanent. Cette abondance nous amène à limiter le nombre de citations et à indiquer seulement les grandes lignes et points de repère intéressant une problématique des relations artisanat-industrie. François GRESLE a montré combien peu de travaux, depuis la dernière guerre, se sont directement intéressés aux petites entreprises ; il ne faut donc pas s'attendre à en trouver plus sur leurs rapports avec l'industrie concentrée. (1). Les incidences que nous cherchons ici sont donc surtout indirectes.

Notons d'abord que l'on retrouve périodiquement, en sociologie comme en économie des relations industrielles le schéma mythique qui fait de l'artisanat l'ancêtre commun des formes de production actuelles. Que la référence soit Adam SMITH, RICARDO, FRIEDMAN, Karl MARX ou TOURAINE, le résultat est de ne faire apparaître l'artisanat qu'en termes d'antériorité (c'est le mythe) ou d'extériorité (c'est le résidu). Ce que l'on introduit en revanche est la "petite entreprise", dans une relation de sous-traitance. Le concept même de sous-traitance indique l'orientation de l'analyse : celle-ci va du centre à la périphérie, du dominant au dominé, du travailleur statutaire au "précarisé", de la grande organisation à la petite entreprise, mais dans une détermination univoque de la seconde par la première. Il est bien rare qu'apparaisse, aux marges de ces analyses, une forme spécifique de production qui s'appellerait "artisanat".

(1) à l'exception des travaux que nous avons cités, et de recherches récentes sur le secteur de la construction.

Noyée dans l'ensemble flou des "PME-PMI", la dimension artisanale semble réapparaître, disparaître et renaître dans le concept de métier . Comment l'organisation industrielle du travail destructure les "anciens" métiers et en recompose de nouveaux, c'est ce que montrent entre autres Miréille DADOY à propos des cimenteries (1976), Benjamin CORIAT au sujet des industries de process (1976), etc. Michel FREYSSENET en infère un processus de "déqualification-surqualification"(1) fondé sur le schéma marxiste, alors que M.DADOY se réfère à la typologie de TOURAINE, mais ce n'est pas ici la question principale. Elle est pour nous à ce niveau que ces analyses, si elles n'occultent pas la modification des relations entre l'intérieur et l'extérieur de l'entreprise, font appel à un schéma secondaire d'interprétation cohérent avec le premier. Dans celui-ci, l'extériorisation d'une fonction productive deviendra aisément synonyme de déqualification chez le lecteur. Ici l'ambivalence de la notion de qualification joue à plein, il s'agit en fait (CORIAT et d'autres ...) de perte d'un statut et non d'un métier. Ce que devient en fait ce dernier est en partie masqué par l'extériorisation ; celle-ci peut donc aussi concerner, et conserver, des métiers très "qualifiés". Les travaux les plus pragmatiques sur la sous-traitance, dans la construction automobile par exemple, montrent bien des processus d'extériorisation (plus que de destruction) des métiers les moins valorisés socialement, en même temps que d'autres parmi les plus qualifiés . Ici la vision de l'extérieur n'est pas occultée, mais part encore du centre, ce qui peut donner des typologies telles que celle que Danièle BLEITRACH (et coll.-1976) utilise sur les zones industrielles de FOS et VITROLLES : ouvrier fordien, ouvrier de métier, ouvrier marginalisé. L'ouvrier, quel que soit son statut, est vu

(1) M.FREYSSENET - La division capitaliste du travail - Paris 1977

comme une force de travail individuelle. L'entreprise sous-traitante, comme vendeuse d'un produit derrière lequel au contraire s'effacent les forces de travail individuelles. Le produit est qualifié, les gens ne le sont plus, socialement. Ou bien les gens sont qualifiés, et socialement dépossédés de leur produit. Où voulons nous en venir ? à ceci : dans ces schémas, fondés sur la dominance (réelle) de la relation capital-travail, l'artisan ne peut apparaître. Ceci explique peut-être "le manque de curiosité des sociologues pour la petite entreprise" que relève F.GRESLE (1). Mais on voit apparaître entre l'intérieur et l'extérieur de la grande entreprise deux ensembles essentiels, le marché des produits pour la sous-traitance, et le marché du travail. Vus de l'industrie, par devant pourrait-on dire; notre projet est d'aller voir systématiquement ce qu'il y a derrière. Mais avant de développer ce projet revenons au procès de travail industriel, dans ses parties les plus centrales.

Venons en donc aux recherches fondées sur des "observations participantes" que nous invoquons dans l'introduction (2). Ici nous sommes bien au centre de la production industrielle taylorisée, aux antipodes du procès de travail artisanal. Le bureau des méthodes conçoit, l'ouvrier spécialisé (fortement encadré) exécute individuellement des actes individuels calculés d'avance, tel est le principe. Mais jamais la production réelle observée ne fonctionne, et sans doute n'a fonctionné, ainsi. Pour observer les transgressions, les ajustements, la réinvention clandestine en quelque sorte du procès de travail immédiat, il faut vraiment participer au travail

(1) op. cit. p.14

(2) Daniel MOTHE - Les O.S. - Ed. du Cerf, Paris 1972
.Ph BERNOUX, D.MOTTE, J.SAGLIO - Trois ateliers d'O.S.Ed.Ouv.
.R.LINHART - L'Etabli - Ed.Minuit, Paris 1978 (Paris 1973)

de l'atelier, d'où l'intérêt majeur de ce type de recherche. La clandestinité dont nous parlons est d'ailleurs toute relative, l'encadrement laisse faire ou favorise (tant que son autorité n'est pas en cause) des pratiques sans lesquelles l'atelier ne marcherait pas. A la limite, la direction ne peut pas ignorer cet état de fait.

Pourquoi donner une telle importance à des phénomènes apparemment fort éloignés des problèmes que nous voulons poser ? Parce que leur interprétation fait apparaître ici encore une double logique. Les uns parleront de "savoir théorique et savoir pratique", de "fonctionnement officiel et fonctionnement effectif" (R.LINHART), de "travail prescrit et travail réel" (G.de TERSSAC - 1977). Double logique, double rationalité ou double légitimité, c'est une re-découverte plus qu'un phénomène nouveau. L'introduction au sein de l'univers industriel de logiques extérieures au travers des caractéristiques des individus qui y entrent nous ramène par exemple aux travaux de TOURAINE et RAGAZZI sur les ouvriers d'origine agricole des usines Renault, puis aux études sur la mobilité. Et nous retrouvons ici F.GRESLE : "Il fallut le renouveau des études sur la mobilité pour que la "classe indépendante" réapparut au grand jour et que l'on découvrit sa position originale dans la structure sociale globale"(1) Cette découverte réintroduit donc la petite entreprise dans la réflexion sociologique, au travers du rôle qu'elle joue sur le marché du travail.

L'étude de ce marché est donc fondamentale, et nous rejoignons ici Pierre ROLLE et Pierre TRIPIER dans leur exigence d'y analyser prioritairement la force de travail en tant que marchandise particulière, dans les deux dimensions de valeur d'usage et valeur d'échange(2).

(1) op.cit. p.20

(2) Colloque "division du travail" -G.S.T. - Dourdan 1977

3°) Critique, questions et reformulations

Au regard des travaux dont nous venons d'esquisser une sorte de synthèse, nous pouvons formuler trois questions, qui ne sont provocatrices qu'en apparence :

- l'artisanat existe-t-il ?
- la production industrielle existe-t-elle ?
- existent-ils, si oui, l'un sans l'autre ?

Ce questionnement est une façon d'exprimer le sujet de notre recherche. Ce que nous voulons résumer ici est l'évaluation du genre et du niveau de réponse que nous apportent, tant en théories qu'en données concrètes, les deux ensembles de travaux en question.

a.) L'artisanat existe-t-il ? Théoriquement, non. La théorie libérale n'y voit que la tranche inférieure des petites entreprises capitalistes, ou parfois une frange extérieure du salariat, et à la limite un refuge pour asociaux. Les approches marxistes l'utilisent comme mythe, l'analysent comme résidu, ou encore le confondent avec des formes extrêmes de surexploitation capitaliste.

Cette non existence théorique se projette directement dans les études et recherches dont l'artisanat (ou une de ses parties) n'est pas directement l'objet. La lacune théorique se combine avec l'absence d'un statut social général de l'artisan pour produire - si l'on peut dire - cette absence.

On voit néanmoins apparaître, au fil des travaux qui leur sont directement consacrés, des artisanats particuliers, dotés de caractères et d'histoires spécifiques ; la comparaison de ces "spécificités" fait aisément apparaître des traits fondamentaux communs, dont le moindre n'est pas la façon qu'ont

ces gens de se définir eux mêmes, génériquement, comme artisans. Mais de telles comparaisons interprofessionnelles sont exceptionnelles, vu la rareté des approches générales de l'artisanat.

Les approches générales existent, elles concluent à l'existence de l'artisanat à partir de l'examen des caractères communs de professions particulières, pour les deux recherches que nous avons citées. Mais cette démonstration pragmatique ne comble pas la non-reconnaissance théorique (ni la faible reconnaissance sociale) de l'artisanat, elle ne fait que la mettre en lumière. Elle ne permet pas non plus de poser aisément le problème du rôle de l'artisanat dans le système de production, ce qui nous amène à la question suivante.

b.) La production industrielle existe-t-elle indépendamment de l'artisanat ? Ici nous sommes obligés d'être beaucoup plus hypothétiques. Aucune production industrielle n'existe sans l'apport du marché des produits intermédiaires et du marché du travail, c'est évident. Ces deux interfaces, nous l'avons dit, semblent n'avoir été étudiés que d'un seul côté, du point de vue industriel, ce qui ne saurait surprendre.

Que l'on soit dans une cohérence marxiste ou libérale, en effet, de l'autre côté du marché des produits intermédiaires nous ne pouvons avoir que d'autres industries ; de l'autre côté du marché du travail, que des individus. Que la marchandise soit "produit" ou "force de travail", et dans cette logique elle ne peut être que l'un ou l'autre, le seul partenaire influent sur les deux marchés est l'industrie. L'hypothèse de partenaires réalisant l'unité du travail et du produit, c'est à dire l'irruption (dans la réflexion) de la logique artisanale, remet en cause au travers des marchés l'autonomie de la production industrielle. En d'autres termes, une

problématique de l'artisanat peut être très explicative d'un certain nombre des phénomènes que nous avons évoqués précédemment.

Ces deux questions rejoignent donc la troisième, celle de l'indépendance relative de l'artisanat et de l'industrie. Aucune réponse a priori ne peut être fournie, seule l'introduction dans la réflexion de l'artisanat en tant que forme spécifique peut mettre sur la voie de la réponse, et c'est bien le but de notre projet. Mais avant d'en résumer la problématique, il nous reste à résoudre deux questions préalables.

La première est la suivante : l'artisanat peut-il être introduit dans ce questionnement ^{seulement} comme une forme de production particulière ? la réponse est négative. Les travaux spécifiques sur les artisans montrent qu'ils réalisent une unité entre production et reproduction sociale, comme entre travail et produit. C'est là que les réflexions sur "famille salariale et famille patrimoniale", à partir des recherches sur le travail domestique que nous avons citées, sont un apport indispensable. L'artisanat est une position sociale globale, même si des formes mixtes existent, combinant artisanat et salariat, et bien entendu des formes de travail individuel et d'association non fondées sur la forme familiale.

La seconde est celle du cadre théorique le plus pertinent pour fonder cette nouvelle problématique. Notre réponse sera ambiguë : le cadre marxiste reste irremplaçable pour la prise en compte des rapports de production capitalistes ; mais l'artisanat est dans une logique typiquement proudhonienne et nous ne sommes pas les seuls à avoir noté les résonnances entre les discours et pratiques artisanales actuelles et les thèses de P.J. PROUDHON. Le cadre théorique est donc double et contradictoire, thèse et antithèse, et nous n'y chercherons pas une illusoire synthèse (c'est un choix proudhonien ...)

PROBLEMATIQUE ET METHODOLOGIE

1°) Problématique

Les hypothèses qui fondent notre problématique se structurent comme suit :

- la production s'organise autour de deux pôles, le pôle industriel et le pôle artisanal ;
- ces deux pôles constituent aussi deux modèles contradictoires ;
- le procès de travail, à chacun des pôles, obéit à une double détermination, car il inclut le modèle opposé ;
- marché du travail et marché des produits jouent le rôle central dans ces processus.

Nous tenons à préciser que ceci est une problématique de recherche centrée sur les rapports de production, et non une ébauche de théorie plus globale - car nous refusons d'y inclure un a-priori de surdétermination de la formation sociale par les rapports de production. Nous pensons que ceci apparaît dans le développement, ci après, de nos hypothèses.

Nous supposons que l'on peut identifier dans la production deux pôles, le pôle industriel et le pôle artisanal. Le premier est constitué par la grande industrie, concentrée en des unités de production dans lesquelles la force de travail ouvrière est utilisée de manière généralement parcellaire et spécialisée. C'est le domaine de l'organisation scientifique du travail, le champ d'action des bureaux des méthodes ...

Le second est constitué par l'artisanat, que nous définirons pour l'instant comme la mise en oeuvre de petites unités de production par des individus ou groupes restreints, familiaux ou autres, fonctionnant principalement sur le principe de la

rémunération du produit du travail (et non de la force de travail comme à l'autre pôle).

Entre ces deux pôles sont observables un grand nombre de types d'entreprises, de tailles diverses, dans lesquelles on ne peut observer à l'état pur l'une ou l'autre forme. La recherche de l'imbrication du travail^{industriel} et du travail artisanal ne prétend pas ramener l'ensemble de l'observation de la production à ces deux formes de base, mais avancer vers une nouvelle lecture de l'ensemble du système. Il apparaît que la plupart des formes sont mixtes, ou plutôt complexes car il peut y avoir d'autres composantes.

L'hypothèse première est donc qu'il n'y a pas dans l'organisation de la production une dynamique principale, industrielle et capitaliste, mais bien deux, et que l'explicitation de la seconde est indispensable à la compréhension de la première. La dynamique économique de l'artisanat est le produit d'une forme particulière d'organisation sociale, elle n'est pas indépendante des mécanismes économiques dominants, mais n'est pas non plus déterminée par eux. Elle est donc relativement autonome, telle est du moins notre deuxième hypothèse. En conséquence notre recherche comporte un objet second, mais non secondaire, qui est l'unité artisanale elle-même, en tant que forme spécifique d'organisation sociale.

Ces deux hypothèses structurent la problématique ; elles sont étroitement dépendantes l'une de l'autre. A l'autonomie relative de l'artisanat dans son procès de production répond la domination relative de l'industrie sur l'organisation générale de la production.

L'autonomie relative de l'artisanat repose sur l'unité qu'il réalise entre production immédiate et reproduction sociale ; elle induit un modèle de procès de travail fondé sur l'unité du travailleur (individu ou groupe) et de son produit.

La domination relative de l'industrie est fondée sur la séparation du travailleur et de son produit, par l'achat de la force de travail, et sur la séparation entre production industrielle et reproduction sociale à tous les niveaux. Le modèle de procès de travail industriel est donc bien l'inverse du modèle artisanal.

Le modèle de production industriel exerce une influence dominante sur la structuration du marché du travail, mais aussi sur celle du marché des produits. Le modèle de production artisanal constitue au niveau des métiers une partie des éléments de base communs aux deux marchés ; on peut supposer qu'il influe aussi sur leur structuration. Mais la relation entre les deux modèles ne s'arrête pas là : il y a imbrication jusque dans les procès de travail respectifs des deux pôles.

Le procès de travail artisanal répond à une double détermination : celle de son autonomie interne, et celle de l'influence dominante du modèle industriel sur les marchés des produits et du travail.

Le procès de travail industriel répond aussi à une double détermination : celle de sa logique propre d'une part, celle de l'inclusion du modèle artisanal dans son processus de production : par le marché des produits, sous traitance et concurrence par le marché du travail dans la mesure où l'artisanat y sert d'aliment et d'exutoire, et probablement par des médiations plus complexes jusqu'au sein même des processus de production que l'industrie met en oeuvre directement.

Marché du travail et marché des produits paraissent donc jouer un rôle central dans ces processus. Les deux sont pris ici dans leur conception la plus large. Nous n'insisterons pas sur le premier, qui fait l'objet d'une abondante littérature, mais sur le second dont la prise en compte en sociologie du travail est exceptionnelle. Ce qui nous intéresse dans ce projet est avant tout l'ensemble des achats par les forces économiques dominantes de produits et services entrant dans la constitution des marchandises, en provenance de l'artisanat. C'est donc d'abord le marché des produits intermédiaires, et services aux industries. Nous prenons aussi le terme industrie au sens large d'entreprise de production, même si l'activité principale est autre. Ce qui nous intéresse ensuite est la concurrence, au niveau des ventes, entre des formes de production concentrées et dispersées. Dans les deux cas les mécanismes de concurrence, d'ententes, coalitions, réglementations ou monopoles font intervenir des acteurs multiples, et non comme on aurait pu l'imaginer à la lecture des textes précédents deux acteurs nommés Artisanat et Industrie. Cela va (presque) sans dire.

Rappelons la conclusion que donnaient P.ROLLE et P.TRIPIER à leur intervention (déjà citée) au colloque de DOURDAN de 1977 :
" ... l'analyse du marché du travail subsume les analyses particulières effectuées sur l'accès aux fonctions de forces de travail, à ses conditions d'accès aux totalités de travail et à ses conditions d'emploi dans ces totalités." Nous doublons cette affirmation d'une proposition semblable concernant le marché des produits et services.

2°) Méthodologie

Le niveau pertinent d'expérimentation et d'application de la problématique que nous venons de définir doit être un ensemble d'activités présentant un minimum de cohérence au regard d'un marché de produits et services. Ceci est très proche du mode de division sociale du travail qui fonde le concept de secteur d'activité, au sens d'ensemble d'entreprises définies par une "famille" d'activités principales. Le terme d'activité est pris au sens de "produit" ou "vente" et définit donc un marché.

Le secteur retenu est le transport public de marchandises, dont nous avons établi la cohérence au regard des critères développés ci-dessus lors de travaux antérieurs. Ces travaux nous ont par ailleurs permis de constituer des bases de connaissance sur les ensembles suivants : batellerie artisanale, petites entreprises de transport routier, marine marchande, organisation du transport, relations quantitatives entre production et producteurs de transport. Nous pourrions en outre nous appuyer sur des travaux connexes tels que ceux de P.HAMELIN sur les conditions de travail des routiers et de G.RIBEILL sur les cheminots.

Dans ce champ, nous chercherons à saisir :

- par des méthodes d'analyse quantitative les relations entre production et producteurs de transport. La mise au point de ces méthodes fait l'objet de notre deuxième rapport sur la "productivité des transports de marchandises", en cours de finition.

- par des interviews de responsables et de praticiens, et par des observations directes, le fonctionnement des marchés. Pour l'un d'eux, le marché de la navigation intérieure, nous avons déjà réalisé les études de base ; l'évolution en temps réel de ce marché, qui voit actuellement se constituer une coopérative artisanale regroupant en partie l'organisation commerciale des artisans, constituera un terrain privilégié d'observation.

- par des approches de type plus ethnologique, le fonctionnement propre de chacune des populations artisanale concernée. Ici encore nous possédons déjà des bases solides sur la batellerie et devront porter un effort important sur les transporteurs routiers, et surtout sur les petites entreprises d'auxiliaires de transport qui constituent un terrain presque inexploré.

L'articulation et l'exploitation des ces divers ensembles de travaux pose des problèmes de contacts et collaboration avec d'autres chercheurs et équipes, qui n'ont pas encore été résolus.

Malakoff, le 14 Janvier 1984

François LILLE

ANNEXE 2

Projet d'application du calcul de productivité remis au
Service des Affaires Economiques et du Plan du Ministère des
Transports

1 - OBJET ET CHAMP DE L'ETUDE

L'étude proposée concerne le transport public de marchandises effectué par des agents économiques français, incluant ses prolongements internationaux, et excluant la distribution à courte distance.

Elle se situe dans le prolongement de nos travaux précédents, qui ont abouti à définir le transport public de marchandises comme production d'un service marchand, ayant le caractère d'un bien intermédiaire, donc comme partie spécialisée du système de production physique des marchandises. Sur ces bases, nous avons proposé une définition de la productivité en termes de valeurs d'usage, tant au niveau du produit de l'activité concernée que des facteurs de production.

Les travaux en question ont fait l'objet de publications dont nous donnons la liste en annexe n° . Le problème de la productivité a déjà donné lieu à deux rapports de recherche (), d'ordre essentiellement théorique, dont le projet que nous présentons ici pourra être la première mise en application systématique.

Le but de l'étude proposée est de parvenir à l'élaboration de modalités de calcul de la productivité significatives à l'échelle de l'ensemble des transports publics de marchandises, et de sous-ensembles à définir. Le principe retenu est l'utilisation, pour les deux termes du rapport de productivité, d'unités dites "physiques" ou plus exactement de "valeurs d'usage" ; les comptabilités de type monétaire seront néanmoins utilisées, mais seulement pour mettre en relation et homogénéiser ces deux séries de facteurs de nature différente.

2 - METHODES

Le cadre conceptuel qui détermine les méthodes proposées est fondé sur la théorie de la valeur-travail. Nous en donnons un résumé, extrait de nos travaux précédents, dans l'annexe n° .

Le problème est de mettre en relation le travail et son produit, au travers de la structure des entreprises qui créent les divers éléments de la production de transport. Nous avons donc deux composantes, travail et production, et un système de relations dans lequel nous devons déterminer à quels niveaux de division ou d'agglomération leur rapprochement est possible.

L'objectif est d'obtenir aux niveaux de division retenus des chiffres comparables et additifs à l'échelle du secteur. Pour ceci il nous faudra mettre au point des procédures d'homogénéisation, pour lesquelles nous définirons dans chacune des composantes deux types de facteurs :

- des facteurs mesurables à l'échelle du secteur, pour lesquels on bâtera des procédures d'homogénéisation fondées sur des unités de base généralisables,
- des facteurs explicatifs au niveau de sous-ensembles, mais difficilement comparables et additifs à une autre échelle.

Nous allons résumer maintenant le contenu des deux composantes et du système de relations à établir entre elles.

a) Le travail

Les forces de production dépensées s'analysent en deux termes : le "travail vivant", et le travail "cristallisé" dans les moyens de production ; la part de celui-ci que nous prenons en considération est celle qui est dépensée dans l'acte de production, et non le total engagé. Le premier terme mène au calcul de la productivité du travail vivant, la somme des deux à la productivité du travail total.

Le travail vivant sera évalué en termes d'effectifs bruts.

Les autres caractéristiques du travail (qualification, durées, conditions de travail, lien avec la production directe ...) seront considérées comme des facteurs explicatifs au niveau de sous-ensembles ; elles ne peuvent, en l'état actuel des connaissances, être homogénéisées à l'échelle du secteur.

Le travail cristallisé dans les moyens de production, pour être aggloméré au travail vivant, devra être ramené à la même unité, sous la forme d'un coefficient majorateur. Les caractéristiques particulières des moyens de travail utilisés (énergie, engins, véhicules, ...) ont comme ci-dessus un caractère explicatif au niveau de sous-ensembles ; elles ne peuvent être homogénéisées à une échelle plus large, sauf le cas particulier du facteur énergie considéré isolément (mais ceci sort de la recherche de la productivité du travail)

b) La production de transport

L'objectif est ici de mener une analyse de la valeur d'usage aboutissant à créer une unité homogène simple représentant la production finale du secteur, et dans laquelle pourront s'additionner les productions partielles ou intermédiaires. Les caractéristiques principales entrant dans la constitution de cette unité de base seront a priori la quantité, la distance et le type de marchandise, chacune de ces grandeurs

devant être homogénéisée avant d'entrer dans la formule finale. L'analyse de la valeur d'usage permettra de préciser quelles caractéristiques de la prestation entrent dans l'unité de base et quelles sont considérées comme facteurs explicatifs au niveau de sous-ensembles seulement.

L'étude des structures stables des prix de vente, et notamment des formules tarifaires, sera à la base de l'élaboration des formules d'homogénéisation.

c) Le système de relations

La définition croisée des entreprises par activités principales, et des activités en fonction de la spécialisation des entreprises, sera la base de la recherche du meilleur regroupement des entreprises du secteur.

La mise en relation des prestations et du travail devra en outre tenir compte :

- des activités secondaires des entreprises ainsi regroupées,
- des positions différentes dans l'espace des entreprises et des trafic (production des agents français à l'étranger et des agents étrangers en France)

L'étude du système de relations est la phase centrale de la recherche de la liaison entre "produit" et "facteur", et intervient dans la définition des unités de base des deux composantes.

Ici aussi on pourra retenir des caractéristiques non additives au niveau global, mais pertinentes au niveau de sous-ensembles - voire des caractéristiques non utilisables immédiatement mais susceptibles de définir ultérieurement d'autres types de regroupement, notamment spatiaux.

3 - RESULTATS

Le résultat principal est l'élaboration d'un système de mesure de la productivité à l'échelle du secteur des transports publics de marchandises, et de sous-ensembles d'entreprises et de prestations à définir.

Ce système sera mis en oeuvre sur les 10 années passées, nonobstant les simplifications qu'exigera l'état des données disponibles pour cette période.

Il servira aussi à poser un diagnostic sur la pertinence et l'opérationnalité, du point de vue de la productivité, des éléments du système de données actuel.

Il devra enfin être conçu pour une mise en oeuvre répétitive et quasi automatique dans le futur - sans que la mise au point finale de cet outil soit incluse dans le présent programme de travail.

François LILLE
Association COCHISE
Mars 1981

BIBLIOGRAPHIE

Cette bibliographie est limitée aux ouvrages et auteurs cités dans le rapport principal. Une bibliographie plus complète a été fournie dans le rapport précédent.

1. B. BRUNHES : Présentation de la comptabilité nationale
Dunod, Paris, 1980
2. Bureau International du Travail : La mesure de la productivité du travail
B.I.T., Genève, 1969
3. Daniëlle CHABAUD, Françoise SONTTHONNAX-MASON, François LILLE,
Situations sociales, professionnelles et culturelles des
artisans et salariés du transport
GETRAM, Paris, 1976
4. C.E.R.Q. : Productivité globale et comptes de surplus
Documents du C.E.R.Q. N°1, Paris, 1969
N°18 1973
N°55/56 1980
5. Mireille DADOY - voir 23, 25 et 28
- 5bis Alain DESROSIERES - voir 24
6. Michel FREYSSENET : La division capitaliste du travail
Savelli, Paris, 1977
7. G.E.T.R.A.M. : Etude psycho-sociologique de la profession
de conducteur routier
GETRAM, Paris, 1974
8. Michel HOLLARD : Comptabilités sociales en temps de travail
Presses Universitaires de Grenoble, 1978
9. I.R.E.P. : Matériaux pour une analyse des conditions de
travail sous l'angle des indicateurs sociaux
IREP, Grenoble, 1974
10. Christine JAEGER : Artisanat et capitalisme
Payot, Paris, 1982
11. L.E.S.T : Recherche d'indicateurs sociaux concernant les
conditions de travail
LEST, Aix en Provence, 1975
12. François LILLE, D. CHABAUD, F. SONTTHONNAX-MASON, P. CHABOU-
REAU-MESLIER, L. JUBELIN : La Batellerie Artisanale
GETRAM, Vitry sur Seine, 1976
13. François LILLE : Les transports de marchandises
in "Recherches économiques et Sociales"
Paris, Janvier 1978
: La productivité dans les transports de
marchandises, GETRAM 14, Paris, 1980
: Voir aussi 26, 28 et 29

14. Pierre NAVILLE : Essai sur la qualification du travail
Marcel Rivière, Paris, 1956
 15. Maurice NETTER : le processus de production dans les
transports terrestres de marchandises
CRET, Aix en Provence, 1976
 16. P.RIVARD, J.M.SAUSOIS, P.TRIPIER, B.MARZOUK, : L'espace
de qualification des cadres
G.S.T., Univ.ParisVII, 1979
 17. Pierre ROLLE - voir 23, 25, 28 et 30
 18. L.ROSTAS : Comparative Productivité in British and
American Industry
Cambridge University Press, 1948
 19. Piero SRAFFA : Production de marchandises par des
marchandises
ed. Dunod 1970
 - 20 R.STONE : Comptabilité démographique et construction de
modèles
O.C.D.E., Paris, 1971
 21. Pierre TRIPIER : voir 23, 25, 26, 29
 22. Claude VAUCLAR et Remy DEBEAUVAIS : voir 29
-
23. Sociologie du Travail - n° spécial 2/73 sur "La qualifi-
cation du travail"
Seuil, Paris, 1973
 24. Séminaire Commissariat Général du Plan : La qualification
du travail.: de quoi parle-t-on ? (1977)
Documentation Française, Paris, 1978
 26. Colloque "Transports et Société" de 1° A.T.P. Transports,
Royaumont(Avril 1978)
Economica, Paris, 1980
 25. Colloque "la division du travail", CNRS, CORDES et ParisVII
Dourdan(Mars 1977)
Galilée 1978
 27. Colloque "Les comptabilités en travail" du C.N.R.S., Paris
ed. CNRS 1980 (1979)
 28. Colloque "L'emploi, enjeux économiques et sociaux" du
Groupe de Sociologie du Travail (C.N.R.S., Paris VII)
ed.CNRS 1982 Dourdan,1980
 29. Colloque "Travailleurs du transport et changements techno-
logiques" de 1°A.T.P. et du réseau Transports, Versailles
Imp.Nat. 1983 (1982)
 30. Sociologie du Travail - n° 4/82 sur "Les cadres, places
et destins"
Dunod, Paris, 1982