



HAL
open science

Des tensions dans le champ économique.

Christian de Montlibert

► **To cite this version:**

Christian de Montlibert. Des tensions dans le champ économique.. Enjeux et luttes dans le champ économique 1980-2010, L'Harmattan, 2012, 978-2-336-00161-6. hal-03394863

HAL Id: hal-03394863

<https://hal.science/hal-03394863>

Submitted on 16 Nov 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

DES TENSIONS DANS LE CHAMP ECONOMIQUE

Christian de Montlibert

Porter un regard sociologique sur l'économie c'est d'abord rappeler la polysémie de ce terme. On sait que le mot désigne quatre types de pratiques : les pratiques de production et d'échange insérées dans la vie sociale et liées à la maîtrise des nécessités de la vie quotidienne (sachant que celles-ci sont très plastiques et connaissent des variations importantes d'une situation à l'autre), les mécanismes plus ou moins sophistiqués qui sont caractéristiques de l'économie de marché dès lors qu'elle est en partie « désencastrée » des relations sociales¹, l'ensemble des mécanismes de placement et de spéculation financière – pour lequel Fernand Braudel² préférerait réserver le terme de capitalisme –, le discours, enfin, plus ou moins savant, plus ou moins formalisé, théorisant la production et la distribution «des richesses». Tout montre qu'aujourd'hui la première signification est plutôt le domaine réservé des préhistoriens, historiens et ethnologues, que la seconde sert bien souvent d'emblème à des agents qui considèrent « faire » l'économie (les dirigeants d'entreprises, les actionnaires, etc.) que la troisième est la spécialité des « traders » et que la quatrième est le domaine réservé des « économistes ».

Signifiant et signifiés

Cet ensemble de significations a d'abord été un ensemble de règles d'action, de préceptes, d'énoncés normatifs dont la capacité prédictive et l'efficacité peuvent être sujettes à caution. Durkheim, à la fin du XIXe siècle l'écrivait déjà : *« En économie politique comme en morale, la part de l'investigation scientifique est très restreinte, celle de l'art prépondérante... Ce qui tient le plus de place dans les recherches des économistes, c'est la question de savoir, par exemple, si la société doit être organisée d'après les conceptions des individualistes ou d'après celles des socialistes ; s'il est meilleur que l'Etat intervienne dans les rapports industriels et commerciaux, ou les abandonne à l'initiative privée ; si le système monétaire doit être le monométallisme ou le bimétallisme, etc. les lois proprement dites y sont peu nombreuses ; même celles qu'on a l'habitude d'appeler ainsi ne méritent généralement pas cette qualification, mais ne sont que des maximes d'action, des préceptes pratiques déguisés. Voilà, par exemple, la fameuse loi de l'offre et de la demande. Elle n'a jamais été établie intuitivement comme expression de la réalité économique. Jamais aucune expérience, aucune comparaison méthodique n'a été instituée pour établir que, en fait, c'est surtout de cette loi que procèdent les relations économiques. Tout ce qu'on a pu faire et tout ce qu'on a fait, c'est de démontrer dialectiquement que les individus doivent procéder ainsi, s'ils entendent lier leurs intérêts ; c'est que tout autre manière de faire leur serait nuisible et impliquerait de la part de ceux qui s'y prêteraient une véritable aberration logique... »*. Dans ses « Règles de la méthode sociologique »³, E. Durkheim écrivait encore : *« Elles (les lois économiques) ne sont en somme que des conseils de sagesse pratique et, si l'on a pu, plus ou moins spécieusement, les présenter comme l'expression même de la réalité, c'est que, à tort ou à raison, on a cru pouvoir supposer que ces conseils étaient effectivement suivis par la généralité des hommes et dans la généralité des cas. »*

¹ Polanyi K., *La grande transformation*, op. cit.

² Braudel F., *Civilisation matérielle, économie et capitalisme...*, op. cit.

³ Durkheim E., *Les règles de la méthode sociologique*, Paris, PUF, 1960.

On pourrait certes objecter que la situation a bien changé depuis Durkheim puisqu'au XXe siècle s'est constituée une science économique. Il faut pourtant remarquer que cela n'a guère modifié la demande de préceptes pratiques adressée à l'économie : il suffit de considérer les questions posées aux Prix Nobel d'économie pour s'en rendre compte. On peut objecter qu'il s'agit là de conséquences et non des théories et que même si les « pères fondateurs » de l'économie moderne ont eu les plus grandes difficultés à faire reconnaître les spécificités de leur discipline, ils ont réussi à la penser scientifiquement en « mathématisant » leurs propos. Mais est-ce pour autant qu'ils jetaient les bases d'une autonomie scientifique ? Une équation est-elle une garantie de scientificité ? Rien n'est moins sûr si l'on constate, avec Weber, que l'usage intensif de « modèles » et formules mathématiques conduit à construire des « fictions » qui, si elles ont une cohérence, n'en sont pas pour autant rationnelles puisqu'elles perdent toute valeur prédictive. *« Ces fictions de la pure économie, utiles dans le cadre de la recherche théorique ne sauraient devenir la base d'évaluations pratiques de situations réelles. Les évaluations ne sont univoques qu'à la condition, et à la seule condition, que le but économique et les conditions de la structure sociale soient données formellement, qu'il n'y ait à choisir qu'entre plusieurs moyens économiques et enfin que ceux-ci ne se différencient exclusivement entre eux que relativement à leur sûreté, leur fréquence et leur profusion quantitative, mais restent par contre absolument identiques en ce qui concerne les autres points qui pourraient éventuellement avoir de l'importance pour les intérêts humains... Dans tous les autres cas, c'est-à-dire tous ceux qui ne relèvent pas de la pure technique, l'évaluation cesse être univoque, car d'autres évaluations interviennent qu'il n'est plus possible de déterminer de façon purement économique »*⁴. Plus simplement d'ailleurs, l'« homo œconomicus » capable de posséder toute l'information sur les conséquences de toutes les alternatives possibles est introuvable. Même les économistes les plus attachés à défendre « l'individu » en conviennent. Si de tels modèles s'avèrent inopérants pour prévoir les pratiques d'un individu, à fortiori sont-ils incapables de rendre compte des « effets de combinaison » (comme les nomme la Rational Action Theory) qui impliquent la conjonction, souvent institutionnalisée, de multiples stratégies. L'échec du calcul macro-économique des agents de la Direction de la Prévision qui conseillaient « rationnellement » la mise en place d'un SMIG réduit, ce qu'on appelé le C.I.P., est bien là pour montrer toutes les limites de raisonnement. Il oubliait que les jeunes des familles ouvrières que l'on avait invités à scolariser leurs enfants plus qu'il n'était habituel de le faire et qui nourrissaient, du fait de se voir dans un IUT, des aspirations de mobilité ascendante ne pouvaient pas plus accepter ce qui était à leurs yeux une déqualification que les enfants des classes moyennes qui y voyait un déclassement social stigmatisant.

Il faut donc bien se résoudre à ce que l'économie, au sens wébérien « d'une détermination rationnelle en finalité » s'efforçant de maîtriser des pratiques spécifiques, reste dominée par ses usages. Il faut bien accepter que ses modes de penser le plus souvent déductifs, reposent sur des données parcellaires classées à partir de taxinomies arbitraires, et que, dans ces conditions, les agents qui les mettent œuvre projettent, dans leurs décisions, leurs représentations du monde et les intérêts attachés à la position sociale qu'ils occupent. Il suffit d'examiner les manières dont sont prises les décisions de licenciements collectifs pour s'en rendre compte. Maurice Halbwachs, qui, on le sait, a beaucoup écrit sur l'économie⁵ utilisait déjà des arguments semblables pour soutenir son interrogation critique, dont l'idée

⁴ Weber M., *Essai sur la théorie de la science*, Paris, Plon, 1965.

⁵ Pfefferkorn R., « Maurice Halbwachs et l'économie politique », in Montlibert Ch. de, (ed.) *Maurice Halbwachs 1877-1945*, Strasbourg, PUS, 1997.

que l'économie était toujours sujette aux variations les plus rapides et n'avait de réalité qu'inscrite dans des rapports entre groupes sociaux. « *La vie économique est le domaine où les changements brusques, radicaux, sont les plus possibles... Les institutions économiques portent plus que les autres la marque des hommes actuels. Elle (la vie économique) oblige (les individus) à changer leurs représentations et leur manière d'agir et elle ne le peut que par l'intermédiaire des groupes qui la supportent, par l'influence que les groupes exercent sur leurs membres* »⁶.

Pourtant s'en tenir à ce regard sociologique serait tout à fait insuffisant, car, aujourd'hui, le calcul est devenu, pour nombre d'agents, d'un usage obligatoire, le raisonnement économique un mode de penser presque sacralisé et le marché comme le profit, des impératifs catégoriques. Cette idéalisation qui accompagne l'extension des pratiques économiques n'est pas seulement un fait de croyance. La mise en place d'institutions qui norment et codent ces pratiques en les nommant s'est considérablement accélérée depuis deux ou trois décades. Certes, comme l'a si bien montré Polanyi, l'économie s'est d'abord « désencastrée » des relations sociales – préalable nécessaire au développement du capitalisme - mais ce n'est pas pour autant qu'elle imposait ses modes de penser. Il aura fallu pour qu'elle connaisse une forte institutionnalisation que de très nombreux agents s'identifient au développement des pratiques de calcul et d'action économique, en un mot, y trouvent des places sociales. Aujourd'hui, on ne peut plus raisonner sur l'économie sans tenir compte des économistes⁷ présents dans les universités, les centres de recherches, les cabinets privés d'analyse, de prévision et de conseils, les offices et officines de consultants et d'autres experts, sans tenir compte non plus des séminaires pour dirigeants et des sessions de formation continue, dans des banques et ailleurs, de l'édition et de la presse spécialisée ou encore de la manière dont les médias de grande diffusion parlent des situations économiques, des stratégies des administrateurs d'Etat et des pratiques des dirigeants des organisations financières privées. Faut-il ajouter que le bénévolat et la charité des Eglises sont aussi soumis à l'économisation. L'énumération exhaustive de toutes les parties prenantes est difficile à mener mais toutes cherchent non seulement à objectiver et à contrôler des processus économiques dont on suppose une dynamique à l'œuvre dans toutes les situations mais aussi à élaborer des problématiques du monde qui finissent en s'imposant par construire le monde. Reste que cet ensemble n'est pas une juxtaposition chaotique. Chacune de ces parties est liée aux autres ; elles s'organisent en une structure maintenue par les forces en interaction qu'elles libèrent.

Mais, ce faisant, le nombre, la diversité des positions que les agents des diverses institutions occupent, la multiplicité de références qu'ils utilisent, l'hétérogénéité des intérêts qui soutiennent leurs stratégies ne font qu'accroître la dépendance du travail des « économistes savants » à l'égard des logiques sociales qui en organisent les usages. La politique du choix du marché menée par la France depuis le milieu des années soixante dix est à cet égard, significative : elle a pour effet de rendre le système plus instable, plus sensible aux effets cycliques à court et moyen terme ; les mesures de « désétatisation », mises en place dix ans plus tard, qui l'accompagnent ont, quant à elles, pour effet de rendre plus réelles les conséquences de ce choix. En somme, la science économique est fortement hétéronome et, par là, transforme le raisonnement économique en un « arbitraire », pour utiliser l'expression de Mauss, qui fonctionne de plus en plus comme une technique sociale de domination. Le

⁶ Halbwachs M., *Classes sociales et morphologie*, Paris, Minuit, 1972 (présentation de V. Karady).

⁷ Lebaron F., *La croyance économique. Les économistes entre science et politique*, Paris, Le Seuil, 2000.

travail de ces experts en économie que sont les consultants le montre comme le montre aussi l'usage d'un certain nombre d'indices dont le N.A.I.R.U. (Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment) qui autorise à calculer une valeur limite du taux de chômage permettant d'écarter l'inflation et la hausse des salaires, en somme un taux de chômage idéal que les experts de l'O.C.D.E. ou du F.M.I. situent pour l'Europe occidentale entre 8% et 9%.

Ainsi les stratégies développées dans le champ économique dépendent directement des positions occupées par les agents dans le champ et indirectement des effets de champ que produisent les rapports de force qui le structurent. Mais un champ n'est jamais isolé, il entretient des rapports nombreux avec d'autres champs, il occupe une position dans le champ du pouvoir, définie par les ressources qu'il est à même de mettre en jeu d'une part et par la pente de la trajectoire qui le caractérise à un moment donné (tout montre, par exemple, que le champ économique connaît une phase ascendante qui lui donne un pouvoir de plus en plus conséquent sur les pratiques des autres univers).

Une croyance bien structurée

Raisonnement économiquement et surtout persuader les dominés que le raisonnement économique est le seul qui soit rationnel, le seul qui soit possible, devient un moyen efficace d'assurer une domination implacable sans pour autant en assumer la responsabilité : les obstacles et résistances que soulève toute tentative de limitation du pouvoir des classes dominantes sur l'économie en témoignent. En somme, tout se passe comme si les membres des classes dominantes obéissaient eux aussi à un maître, le marché, et à une déesse, l'économie, qui, selon une logique du don et contre don, le leur rendaient bien en servant au mieux leurs intérêts.

Mais rien ne montre plus l'arbitraire de cette croyance économique que l'examen de son programme anthropologique. Les quatre principales assertions sur lesquelles repose l'économie veulent qu'elle suive sa propre logique et ne soit en rien dépendante des rapports sociaux, qu'elle ne se réalise pleinement que sur des marchés, lorsque l'offre et la demande s'entendent sur un prix d'équilibre et qu'elle ne puisse supporter d'être bridée par les limites que lui imposeraient, toujours à tort, des interventions sociales ou des régulations politiques. Ces assertions, qui supposent une société faite d'individus, impliquent la primauté de l'intérêt dans la détermination des conduites humaines et la rationalité comme principe d'optimisation de cet intérêt. Cette anthropologie économique conduit ainsi à affirmer la « naturalité » des lois économiques. Ces assertions et ces présupposés ont beau être constamment démentis par les travaux de la psychologie, de la psychanalyse, de l'histoire, de l'ethnologie ou de la sociologie, ils n'en perdurent pas moins tant ils constituent « l'inconscient social » de la discipline sans cesse réactivé : tout laisse penser que l'on est ici dans un univers de croyances qui résiste à toute épreuve de réalité grâce à une réinterprétation permanente.

On n'en finirait pas de montrer en effet l'inanité de cette conception du monde social qui n'y voit qu'un assemblage d'individus isolés. Faut-il rappeler que l'existence de l'individu est une production sociale récente⁸, limitée à une aire culturelle définie et que nombre d'échanges, même dans « les sociétés d'individus »⁹, sont régulés par des groupes divers (familles, bureaux, partis...) ? Faut-il, d'ailleurs, souligner que, même dans les situations apparemment les plus individualisées, l'agent économique est rarement seul et que, plus souvent, le choix a été précédé de consultations et négociations. Sur le marché (fut-il le plus

⁸ Durkheim E., *Sociologie et philosophie*, Paris, Alcan, 1924.

⁹ Elias N., *La société des individus*, Paris, Fayard, 1991.

transparent, le mieux organisé) ce ne sont qu'exceptionnellement des individus séparés, isolés les uns par rapport aux autres, en un mot interchangeables, qui se rencontrent¹⁰. Et même si la décision d'acheter ou de vendre relève d'un seul individu, n'a-t-elle pas été précédée par la construction sociale des goûts et des souhaits qui est antérieure à la décision¹¹ et cette construction n'est-elle pas entièrement formée et informée par la construction sociale de l'individu même¹² ?

L'anthropologie de l'économie fait aussi la part belle à l'intérêt le plus immédiat supposant la primauté d'un esprit calculateur, passant ainsi sous silence les nombreuses pratiques qui n'obéissent pas à cette conception, et surtout ignorant les autres déterminations. Tout montre en effet que l'intérêt peut prendre des formes très diverses – Durkheim le disait déjà il y a plus d'un siècle « l'homme n'est jamais et partout le même ». L'intérêt ne s'inscrit pas dans une « nature humaine » universelle (et éternelle) mais s'organise en fonction des enjeux et des luttes sociales (certaines situations sociales peuvent amener à ce qu'on ait « intérêt » à être oblatif). Il faut dire que l'économie ne s'est, le plus souvent, guère attachée à une analyse précise des réalités empiriques ni à la définition de la validité des indices de mesure des facteurs qu'elle utilise, aussi ne faut-il pas s'étonner que ceux-ci aient été parfois bien indûment transformés en entités douées d'un caractère propre quand ce n'est ouvertement hypostasiés. Ce processus, qui affirme l'universalité des besoins insatiables de la nature humaine et l'intemporalité de la rationalité mise en œuvre pour les satisfaire, a conduit tout logiquement à affirmer que les entreprises comme les individus ont des « besoins » et sont, en même temps, guidées par le calcul. Cette manière de penser implique d'abord de minimiser si ce n'est d'ignorer la place et l'importance des conflits. Dans une société différenciée (horizontalement, distinguant des univers de pratiques sociales spécifiques) et hiérarchisée (verticalement, reposant sur des rapports de domination) des luttes pour s'emparer, contrôler, établir un monopole sur les différents enjeux que l'état de la structure des rapports des forces engendre ne peuvent être qu'intenses. Cette manière de penser amène aussi à ignorer les effets de « l'habitus » qui engendre, sans calcul ni projet, tant de réponses qui apparaissent pourtant comme adaptées aux situations tout en restant dans l'obscurité de la « semi conscience » ; c'est aussi taire des déterminations entraînées par la recherche « d'honneur social », comme le disait Weber ou, plus précisément, comme l'a montré P. Bourdieu, les effets propres à un « capital symbolique » capable « d'arracher à l'insignifiance, comme absence d'importance et de sens ». Rien ne montre mieux d'ailleurs l'arbitraire de l'économie que les réactions de chefs d'entreprise pris au piège de cette logique. Ainsi, le capitaliste le plus vigoureux peut aussi s'estimer grugé tant l'économie, en fin de compte, repose bien peu sur la rationalité et beaucoup sur la croyance¹³. Il est toujours curieux de voir des financiers ou des industriels, façonnés par des années de pratiques et de décisions économiques, de montages de sociétés, possédant au plus haut degré des connaissances, des aptitudes et surtout un sens pratique économique, pétris en somme par un habitus économique, revendiquer, dans des situations de crise, la parole donnée, l'honneur, la dignité

¹⁰ Garcia M. F., « La construction sociale d'un marché parfait : le marché au cadran de Fontaines en Sologne », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 1986, n°65.

¹¹ Durkheim E., *La division du travail social*, Paris, Alcan, 1932.

¹² Bourdieu P., *La distinction. Critique sociale du jugement*, Paris, Minuit, 1979.

¹³ On sait que l'économie capitaliste, à l'inverse des « économies primitives » ne s'appuie pas sur la confiance, la parole donnée, l'obligation sociale de donner et de rendre, en un mot sur l'honneur mais sur la ruse, l'extorsion, la création d'inégalités ou, pour le dire autrement sur la violence (même si cette violence est réglementée par le droit des contrats) double logique qui n'empêche pas le recours, dans les sociétés peu différenciées, à des moyens plus ou moins retords, ni n'impose que l'obligation d'honneur ait complètement disparu des sociétés capitalistes.

et se comporter brusquement comme le « sauvage » pris dans un réseau d'offrandes ou comme le « paysan » sur le marché du village le plus « isolé » des circuits commerciaux internationaux. Comment en effet ne pas être surpris d'entendre des hommes d'affaire, à la tête de multiples sociétés financières et d'entreprises, qui ne peuvent pas ne pas connaître les pratiques capitalistes, se plaindre de « manquement à la parole donnée ». Que le cynisme puisse intervenir et qu'il soit désagréable de trouver plus malin que soi, ne suffit pas à expliquer les réactions. Tout se passe en effet comme si une sorte d'habitus social premier sous jacent à un habitus économique professionnel construit en rupture avec les codifications des relations sociales fondées sur le capital symbolique, pouvait, dans des situations de crise, resurgir et rappeler que l'économie est aussi une pratique relevant ni plus ni moins que les autres « d'un arbitraire social ».

Cette anthropologie de l'économie, repose encore sur la négation des caractéristiques proprement sociales des situations. Que, les acteurs décident en connaissance de cause revient à oublier l'importance et la complexité des enchaînements entre causes et raisons qui structurent (et limitent) les possibilités d'existence et les probabilités d'occurrence de telle ou telle alternative. Ces prémisses font comme si l'univers cognitif de la décision n'était pas organisé par la circulation de catégories de pensée et de représentations dont les origines sont sociales : si l'agent décide, il le fait à partir des manières de penser, produites dans des relations sociales antérieures, qu'il a intériorisées.

Dans ces conditions, on ne s'étonnera pas que les économistes et les dirigeants des firmes, qui revendiquent la place d'acteur de premier plan dans l'économie, affirment tenir le discours le plus rationnel sur le monde social. Max Weber s'était déjà affronté, tant il est structurellement récurrent, à cette revendication du capitalisme d'être le porte parole et le représentant de la forme la plus achevée de la rationalité ; on sait qu'il a, magistralement, contribué à montrer que ce rationalisme affiché n'a qu'une application limitée à l'organisation des facteurs de production, tant celle-ci n'est jamais totalement indépendante de considérations sociales relevant d'une logique de domination. Mais plus encore il a mis au jour que ce rationalisme n'empêchait en rien le capitalisme de devoir son impulsion à des intérêts imaginaires (d'ordre religieux) et symboliques (relevant de l'honneur social) et surtout de continuer à fonctionner de manière irrationnelle en permettant à quelques uns d'accaparer la plus grande partie de la richesse produite. Que l'économie de marché ne se soit imposée (comme « artefact » écrit d'ailleurs Weber), à une société hindoue que dans le sillage des canonnières de l'empire britannique alors que tous les facteurs que les économistes considèrent comme des pré requis indispensables au développement du capitalisme étaient présents depuis longtemps¹⁴, témoigne, à contrario, de l'importance des dimensions sociales. On comprendra, dès lors, que rien ne montre mieux l'impossibilité de regarder le monde économique comme un monde purement guidé par la rationalité que l'examen des stratégies des entreprises. Elles devraient s'opposer à tous les irrationalismes et à toutes les survivances archaïques de psychologies ou de manières de faire dépassées, ce qui n'est en rien le cas.

La mise en œuvre de ces stratégies ne trouve pourtant pas sa source dans une psychologie des entrepreneurs. Des observateurs de l'économie en sont bien conscients lorsqu'ils notent que des patrons aux caractères bien différents, menant un « capitalisme managérial » pour certains, un « capitalisme patrimonial » pour d'autres, peuvent être amenés aux mêmes décisions. Certes le capitalisme se nourrit bien de la passion pour l'or dont parlaient les Anciens ou, si l'on veut, de cupidité, mais cet amour de l'argent n'est plus guère,

¹⁴ Weber M., *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, op. cit.

aujourd'hui, instrumentalisé par le désir de servir « la communauté », sa ville ou plus généralement pour plaire à Dieu comme Max Weber rappelait que cela avait été le cas des premiers capitalistes pétris d'éthique protestante. L'hédonisme égoïste (très éloigné de la philosophie hédoniste d'Epicure ou de Lucrèce d'ailleurs) et l'envie de consommation ostentatoire qui semblent le plus souvent animer les entrepreneurs, n'empêchent pourtant pas d'autres motivations comme le désir de s'imposer dans les batailles de la concurrence et de vaincre en renonçant à la sécurité qu'offrait un capitalisme national bridé par la puissance politique, au point d'accepter de jouer avec le risque d'une chute dans les abîmes de la faillite ou de tomber sous le joug d'une entreprise plus puissante. Mais il est vrai que tout se passe comme si ces motifs étaient organisés socialement puisque les médias (et la télévision en particulier) n'offrent pas d'autres possibilités que d'être conspué, lorsqu'on est enchaîné à une réputation de failli (ou de corrompu) ou ovationné dans le char du conquérant après avoir réussi des annexions d'entreprises rivales. Ces dynamiques qui soutiennent les stratégies ne sont que l'expression de situations sociales ou, plus précisément, de forces structurelles : rien en effet, ne montre mieux que les structures précèdent et organisent la psychologie que le fonctionnement du champ économique. Mais si les rapports de forces sont déterminés par la nature même des rapports économiques dans une situation historique donnée, les enjeux sont, eux, largement structurés par les politiques économiques et les rapports sociaux qui les sous-tendent : la détermination du champ économique est à la fois interne (le poids et la position des firmes) et externe (les tensions spécifiques au champ du pouvoir). La mise en question de la conception anthropologique de l'économie conduit donc, comme on l'a vu, à privilégier (comme manière proprement sociologique de voir les pratiques économiques) l'analyse du champ économique en s'intéressant aux stratégies des agents pour maintenir et améliorer leur position dans le champ.

Les stratégies

Le fonctionnement du champ économique, en générant des enjeux, suscite, on l'a vu – que ce soit à propos de l'accumulation du capital technique, du capital symbolique, de la définition des modalités de la domination sur le personnel salarié par la firme et, à fortiori, de l'accroissement ou du maintien du capital financier –, des luttes considérables qui obligent les agents à élaborer des stratégies ou plus souvent encore à se rallier à celles qui prévalent étant donné l'état de la structure¹⁵. En effet, les agents économiques – dans un contexte d'autant plus concurrentiel que les Etats ont, avec la dérégulation financière, renoncé au contrôle d'inspiration keynésienne qu'ils exerçaient sur l'économie – sont amenés à se défendre contre les attaques des autres firmes, ou tenter, à leur tour de s'en emparer. En ce sens les stratégies des firmes ne sort pas sans rappeler celles d'un *militaire* chargé de s'emparer d'une position. Mais tout se passe aussi comme si les firmes, comme les *familles*, voulaient durer, éviter la détérioration de leur position matérielle (leur puissance aurait dit Weber) et symbolique (leur « honneur social ») – la maintenir ou mieux encore l'améliorer. En ce sens, il leur faut, comme les familles, contrôler leur reproduction (ne parle-t-on pas de « mariages » et de « naissances » d'entreprises), leur santé (qualités de leur personnel, ambiance, entraînement), leur habitat (construction de bâtiment) pour assurer au mieux leur fonctionnement et pour augmenter leur prestige, en un mot leur capital social (on sait que l'architecture des bâtiments

¹⁵ La comparaison étant un outil essentiel de l'analyse, trois situations, la reproduction de la position de la *famille* dans l'espace social, la stratégie purement « *militaire* » sur le « champ de bataille », et la *salle de jeux*, permettent de mieux comprendre ces stratégies.

occupés a toujours contribué à cet honneur social¹⁶), leur accumulation de patrimoine et d'honneurs ; il leur faut aussi veiller à leur capacité à assurer le remplacement des agents par des « nouveaux » capables de défendre non seulement la firme mais aussi son « esprit ». Pour pousser plus avant l'analyse, on pourrait dire que chaque dimension constitutive des ressources de l'entreprise, ou pour le dire autrement chaque espèce de capital, fait l'objet de stratégies plus ou moins conscientes, plus ou moins volontaires et organisées, pour la maintenir, l'augmenter, rationaliser son usage et la mobiliser comme arme s'il y a lieu. Les stratégies vont donc porter sur les ressources matérielles (capital financier, bâtiments, machines et technologies, réseaux de vente, qualités des personnels...) et sur les ressources symboliques (image de marque, capital de confiance, rapport des clients, rapports des salariés à la firme, honneurs récompenses, prix, homologation, discours – livres, émissions de TV, articles de presse sur la firme...) : les firmes sont ainsi conduites à revenir sans cesse sur le capital financier, le capital technique, le capital commercial, le capital organisationnel, le capital de formation... Enfin les stratégies des firmes sont, parfois assez proches de celle d'un *joueur* d'une salle de casino : persévérance dans une partie, changement de tables, quitte ou double etc. joueur qui aurait à sa disposition une estimation des probabilités d'apparition des différentes alternatives. Reste que cette manière de répartir les stratégies même si elle permet une approche quasi phénoménologique des stratégies des firmes ne permet pas vraiment de les comprendre faute d'accorder la place principale à la reproduction de la place occupée dans le champ de l'économie.

Ainsi les stratégies regroupent des pratiques diverses et peuvent être classées en *stratégies d'extension ou de renouvellement des moyens nécessaires à la prise ou au maintien de part de marché* ; *stratégies proprement financières* destinées à maîtriser les flux de capitaux ; stratégies visant à entretenir la *fidélité* des dirigeants ou le « moral » des salariés qu'on pourrait appeler à visée *prophylactique* ; *stratégies symboliques* ou plus exactement *stratégies de sociodicée* permettant à une entreprise de construire un discours de légitimation des pratiques dans la durée et plus précisément de la domination et de son fondement, *stratégies d'appui ou de mobilisation des forces du champ économique* pour modifier le système et ses contraintes (auprès d'instances étatiques surtout).

Comme toute stratégie de reproduction, les stratégies économiques articulent des moyens et des points d'application : les moyens relèvent de quatre grandes catégories : *la violence physique* pour protéger la firme (développement de services de surveillance), atteindre une autre firme ou une catégorie d'agents dans son existence (fermeture d'entreprises, transfert de machines, licenciements, contraintes physiques imposées...), *la violence légale* s'appuie sur le droit commercial et le droit des sociétés pour réaliser les opérations recherchées (elle implique aussi l'accès à des illégalismes : vol de documents chez les concurrents, entente illégale sur les prix...), *la violence du marché* compte sur les mécanismes des prix, offre publique d'achat par exemple, *la violence symbolique* enfin joue sur l'ancienneté ou sur la persuasion (publicité) des clients ou des actionnaires lors d'une opération en bourse, ou sur la constitution de groupes de pression pour influencer les décisions étatiques... Ces quatre formes de violence peuvent être différemment utilisées selon

¹⁶ Ainsi, à Strasbourg comme le montre une enquête réalisée par les étudiants de l'Ecole d'Architecture, la montée en puissance des établissements financiers s'est manifestée dans la rénovation des agences (acier, verre, à l'extérieur, lumières, bois exotique à l'intérieur) et dans la construction ou dans la transformation des « sièges » (surélévation, construction d'immeubles tours...) comme s'il fallait rendre visible aux yeux des clients et des concurrents la puissance de l'établissement. Cette logique de *Potlatch* est encore plus visible lorsque la concurrence entre nations s'en mêle : la reconstruction du World Trade Center redonnera aux USA, à New York et à l'économie nord américaine le record qu'ils avaient perdu du plus haut bâtiment construit au monde.

qu'elles s'appliquent à la *reproduction des positions* dans le champ, à la *reproduction des mécanismes producteurs de différences*, à la *reproduction des systèmes d'appropriation* des différences les plus avantageuses dans le champ.

Il est évident que ces différentes dimensions peuvent être combinées les unes aux autres. Ainsi la *reproduction de la position* d'une firme dans le champ économique peut l'amener à utiliser les quatre types de violences (fermer des entreprises concurrentes que l'on vient d'acquérir, utiliser toutes les ressources du droit commercial, lancer une OPA et en même temps mobiliser des « personnalités » du monde économique pour célébrer les louanges de la firme et de ses dirigeants) ; la *reproduction des mécanismes différenciateurs* (production des profits) peut conduire à utiliser des méthodes physiques pour interdire l'accès à tel espace, surveiller, ou même intimider, des militants syndicalistes dont la pratique contestataire s'est radicalisée, tout en utilisant la violence légale pour obtenir la promulgation d'une loi avantageuse (par exemple une loi réduisant les taxes de succession) et la violence symbolique en publiant, dans la presse spécialisée et/ou dans la presse nationale, des éditoriaux ou des réflexions sur l'économie ou « le progrès ». De la même façon, l'*appropriation des avantages* peut nécessiter aussi bien l'appel à la violence mécanique du marché avec l'usage de masses financières que la violence légale en exerçant une pression de lobbying, ou la violence symbolique en insistant sur l'ancienneté des pratiques dont l'entreprise s'affirme spécialiste.

Tout se passe comme si la *position dans le champ* déterminait en grande partie le choix de ces stratégies : ainsi il y a de fortes chances pour que, dans le contexte actuel du meilleur retour sur investissements pour les actionnaires, les entreprises dominant le champ, qui n'ont pu maintenir leur position que grâce à des rationalisations antérieures, développent des stratégies externes d'élargissement de leur aire d'emprise en se portant acquéreur d'entreprises concurrentes ou complémentaires (LVMH acquérant une partie du capital de Hermès ou de la joaillerie Bulgary en serait un bon exemple) ; de la même façon il y a de fortes chances pour que les entreprises publiques, après leur privatisation, développent des stratégies internes, (commerciales et gestion du personnel), pour se mettre au diapason des entreprises privées dominant le champ (de Renault à la Poste devenue Banque Postale en passant par France Telecom) et espérer ainsi retrouver la position dominante qu'elles avaient dans un autre état du champ ; on comprend aussi que de petites entreprises dominées dans le champ économique soient amenées, étant donnée leur position, à renforcer leur spécificité en investissant dans la recherche développement et à s'allier avec des partenaires qui peuvent même être dans un autre champ, (le champ universitaire par exemple et ceci d'autant plus que ce dernier y est incité par les nouveaux processus de fonctionnement qui s'y développent), pour éviter de tomber sous la coupe d'entreprises dominantes. Mieux tout se passe comme si comme si *les effets de position dans le champ* déterminaient en grande partie la mise en jeu de l'habitus économique chez les dirigeants permettant ainsi de mobiliser au mieux les différentes ressources ou espèces de capital selon l'objectif et le type de moyen : ainsi la reproduction de la position dans le champ lorsqu'elle implique une forte mobilisation du capital financier justifie un appel à des cadres supérieurs spécialistes d'analyse financière alors que la reproduction des mécanismes producteurs de différenciations qui peut s'appuyer sur le capital symbolique détenu par les firmes n'est pas pour rien dans l'arrivée au premier plan de directeurs issus d'« écoles du pouvoir » (et plus particulièrement de l'école des Sciences politiques ou de l'Ecole Nationale d'Administration) ; de la même façon la reproduction des systèmes d'appropriation des avantages suppose une attention au capital technique et commercial poussant les ingénieurs issus des grandes écoles à occuper les positions dominantes dans l'entreprise. Mais ces différentes stratégies externes ou internes ne sont pas totalement liées à la position dans le champ économique et aux habitus qui y prévalent : en effet le champ économique dépend aussi de sa place dans le champ du pouvoir

au sein duquel la manière dont l'Etat contrôle - dans la mesure où le champ politique a tendu, jusqu'alors, à assurer sa domination sur toutes les pratiques dont l'économie – ou intervient activement - dans la mesure où le budget d'un Etat moderne lui permet d'être un des agents économiques les plus influents, même si le libéralisme professé implique qu'il réduise aujourd'hui son aire d'intervention.

Ainsi, on l'a compris, ce qui est en cause dans les stratégies organisées rationnellement comme dans les stratégies plus implicites, entraînées par de multiples petites décisions qui finissent, dans la mesure où elles sont orchestrées par le même habitus, par former une orientation, relève de la **reproduction** de la position d'une firme dans le champ économique. *Tout se passe comme si*, pour ce faire, elle œuvrait à la *reproduction des mécanismes et processus* qui permettent d'organiser l'extraction de la « plus-value » et l'accumulation du profit (ce qui l'oblige aussi à participer à l'action de reproduction des conditions économiques et sociales qui facilitent le fonctionnement de mécanismes et des processus) ; comme si, deuxièmement, elle devait contribuer à *maintenir l'état des structures du champ économique* qui définissent des positions dominantes et des positions dominées ; comme si, enfin, elle pouvait chercher à *s'approprier les avantages* procurés par les mécanismes producteurs de profit. Autant le premier et le deuxième objectifs visent l'état du système, le fonctionnement du champ économique et ses rapports avec le champ du pouvoir dont le champ politico étatique, autant le troisième objectif concerne la firme et sa capacité à conserver ou améliorer ses avantages de position. Sachant que chacun des objectifs et chacun des moyens est plutôt porté par un certain « type d'homme » (en fonction du sexe, des études, des fonctions tenues, de grades atteints, des titres obtenus) on comprend que la définition de la priorité des objectifs et de l'adéquation avec les moyens soient sans cesse un objet de débats et de conflits au sein du champ économique comme au sein de chaque entreprise. Plus encore que le profit qui n'est obtenu que de surcroît c'est bien la reproduction des moyens qui permettent d'assurer la position de la firme dans le champ économique (donc sa capacité à assurer la reproduction de toutes les conditions qui lui permettent d'obtenir une position dominante dans la répartition du profit) qui suscitent les investissements et les tensions majeures.

Les formes de domination du travail

On l'aura compris les modalités de la domination du travail occupent une place centrale dans les enjeux et les luttes du champ économique. Tout montre d'ailleurs que les modes de domination du travail varient avec les principes qui organisent la structuration de ce champ : ainsi les grandes entreprises du secteur tertiaire comme du secteur industriel qui ont connu une forte participation étatique, qui ont été souvent organisées par des principes tayloriens-fordistes, utilisent des modes de gestion du personnel qui font appel à une gestion bureaucratique ; les grandes entreprises du secteur privée s'appuient sur les techniques les plus avancées du management : participation et motivation de la « domination douce » et mise en concurrence de salariés sous le régime de la flexibilité. Les petites entreprises industrielles de la sous-traitance utilisent souvent des modes de domination autoritaristes mêlés de paternalisme, les petites entreprises du secteur de la communication ou des petits laboratoires de recherche pratiquent, plus souvent que d'autres, une domination douce enveloppante, proche, malgré son modernisme apparent, des dominations personnalisées des structures familialistes traditionnelles. Certaines petites entreprises du bâtiment ou de l'alimentation utilisent un personnel immigré dans des conditions qui ne sont pas sans évoquer le servage (dépendance entraînée par les conditions d'immigration « illégale ») alors que de très petites entreprises (dans la restauration rapide par exemple) exploitent une main d'œuvre familiale (épouse et grands enfants) et assurent ainsi une domination totale. En somme les modes de

domination du travail forment une structure qui entretient une relation d'homologie avec la structure du champ économique.

Cette structuration se retrouve d'ailleurs, plus ou moins, dans chaque entreprise, dans la mesure où chacune a tendance à fonctionner comme un champ avec ses forces spécifiques (financière, technique, commerciale, culturelles, bureaucratique...) et ses luttes particulières entre les agents des différents services qui mettent en œuvre ces forces. Dans certains ateliers de production utilisant une main d'œuvre qualifiée une autorité plus participative sera plus fréquente alors que dans l'atelier voisin, qui utilise des processus de production plus taylorisés avec des salariés moins qualifiés, la domination sera plus « disciplinaire » ; mieux, tout se passe comme si certains postes soumis à des conditions de travail très pénibles, (fréquemment baptisés par les salariés « le bain », « Cayenne » ou « la Sibérie ») pouvaient être maintenus pour rappeler aux salariés la nécessaire soumission alors que dans le laboratoire de l'entreprise des formes de domination douce visant à obtenir l'implication la plus forte de salariés « motivés » seront mises en œuvre.

De fait tout montre que la succession des formes de domination n'entraîne pas automatiquement la disparition des formes anciennes ; les unes et les autres coexistent dans le champ économique. Si l'on admet que les rapports sociaux, ou plus précisément les rapports entre des positions sociales, parce qu'ils structurent et transforment les sociétés en profondeur, agissent toujours dans la longue durée, on comprend que les modalités de la domination dans le travail récemment mises en place n'annulent pas les modalités anciennes mais les déplacent ou même les relèguent dans des parties dominées du champ économique. Tout se passe comme si les groupes sociaux se portaient des coups et des contre coups, pour parler comme Norbert Elias, que, seule, une approche historique permet de saisir.

Esquisse historique des formes de domination du travail

Dans les sociétés industrialisées, après l'abandon du servage (qui a été réutilisé avec l'exploitation par le nazisme de la main d'œuvre du STO et des camps de déportation¹⁷), les formes prises par la domination dans le travail peuvent se ramener à quatre : la domination directe du propriétaire durant la première industrialisation, (oscillant entre une forme brutale et une forme adoucie par le paternalisme), la domination technique (avec l'organisation du travail du taylorisme-fordisme) durant la seconde industrialisation, la domination douce, dont les premiers essais sont antérieurs à la deuxième guerre mondiale mais qui ne se généraliseront que vers 1970, durant la troisième révolution avec l'usage de techniques plus ou moins sophistiquées empruntées aux sciences humaines, enfin la domination par le marché (avec la flexibilité et la précarisation qui l'accompagnent).

Pour bien comprendre ces transformations il faut rappeler que, pendant la Révolution française, les rapports entre les patrons et les ouvriers, bien que souvent tumultueux durant le XVIIIe siècle comme l'a bien montré Darnton¹⁸, se sont profondément transformés. Certes les difficultés de l'existence, engendrées par des salaires irrégulièrement versés et par les spéculations sur la valeur de la monnaie qui entraînent des hausses des prix considérables, demeurent¹⁹, mais les rapports entre les ouvriers et les patrons changent considérablement au fur et à mesure que les salariés se font entendre et obtiennent des droits.

¹⁷ Mayer A., *La solution finale dans l'Histoire*, Paris, La Découverte, 2002, Préface de Pierre Vidal-Naquet.

¹⁸ Darnton R., *Le grand massacre des chats. Attitudes et croyances dans l'ancienne France*, Paris, Robert Laffont, Traduit par Marie-Alyx Revellat.

¹⁹ Lefebvre G., *Les mines de Littry in Etudes sur la Révolution française*, Paris, Presses universitaires de France, 1954.

En effet, durant la Révolution, tandis que les anciens règlements de police et les anciens statuts de métier qui bridait la liberté sont rejetés, les ouvriers deviennent des « citoyens – ouvriers » qui peuvent débattre de l'organisation du travail, de son exécution et de son évaluation²⁰. Cette conquête ouvrière se maintient, sans cesse confirmée qu'elle est par la jurisprudence, durant presque la première moitié du XIXe siècle pour être mise en cause dès le Second Empire : aussi dans les fabriques du début de la seconde industrialisation, la violence est-elle toujours présente. Violence de la misère d'abord puisque les salaires sont toujours inférieurs à ce qu'exige le coût d'une vie seulement consacrée à la reproduction de la force de travail²¹. Les périodes de récession et de chômage sont telles qu'il ne reste souvent à l'ouvrier qu'à immigrer vers des sites industriels en développement : en 1881, il y a environ un million d'immigrés en France et après la première guerre on comptera 3 millions de travailleurs étrangers²². Cette violence de la pauvreté peut même permettre la réapparition de formes déguisées de servage dans l'utilisation de la main d'œuvre immigrée « sans papiers ». Violence du travail dans l'atelier ensuite : travail demandant des efforts incessants du corps, ateliers inadaptés aux variations des conditions climatiques, accidents et maladies professionnelles nombreuses. L'édiction des codes disciplinaires dans les fabriques, l'imposition des amendes pour retard, l'usage de la sirène d'usine pour soumettre à la synchronisation du temps industriel vont progressivement contribuer, en facilitant une intériorisation des rythmes réguliers que la production exige et une intensification des efforts que le profit réclame, à modifier en profondeur les schèmes temporels hérités du travail rural. Ces stratégies continues et multiformes des classes dirigeantes ne comptent pas pour peu dans une sorte de naturalisation des relations de domination/subordination. Violence de la répression de la moindre manifestation d'opposition enfin : dans les ateliers d'abord avec des « mises à pied » sans préavis condamnant des familles à la misère, avec le recours aux forces armées ensuite dès que le mouvement s'amplifie, de la répression des révoltes des canuts aux tirs sur la population ouvrière de Fourmies en 1861²³.

Reste que cette domination des propriétaires des usines est plus ou moins atténuée et masquée par le recours à la domination paternaliste, (initiées par des patrons chrétiens, catholiques et protestants, inquiets des conséquences morales de la misère), et théorisées par Auguste Comte et par Le Play qui attendaient des classes supérieures « épurées par la religion et la morale » une direction efficace qui assurerait l'ordre, la prospérité et la paix sociale. Cette pratique n'a pas été pour rien dans le renforcement de liens de dépendance plus subjectifs à même de cacher la réalité de la domination aux yeux d'une partie des salariés. Il est vrai que cette domination enveloppante du paternalisme était d'autant plus efficace qu'elle était légitimée par des déclarations officielles (le Premier ministre Guizot déclarant par exemple que « *la supériorité sentie et acceptée c'est le lien primitif et légitime des sociétés humaines ; c'est en même temps le fait et le droit, c'est le véritable, le seul contrat social* ») et soutenue par l'initiative privée de la charité préventive de la bourgeoisie qui avait bien compris qu'il était de son intérêt d'enserrer la pauvreté dans un filet d'assistance suscitant la reconnaissance et les obligations qui s'ensuivent²⁴.

²⁰ Cottureau A., Droit et bon droit. Un droit des ouvriers instauré, puis évincé par le droit du travail (France, XIXe siècle), *Annales, Histoire, Sciences Sociales*, 2002, 57^e année, n°6.

²¹ Weil G., *Histoire du mouvement social en France (1852- 1924)*, Paris, Félix Alcan, 1924.

²² Noiriel G., *Les ouvriers dans la société française*, Paris, Le Seuil, collection Points, 1986.

Noiriel G., *Le creuset français : histoire de l'immigration, XIX-XX*, Paris, Le Seuil, 1988.

²³ Bruhat J., *Histoire du mouvement ouvrier français, tome premier Des origines à la révolte des canuts*, Paris, éditions sociales, 1952.

²⁴ Gérando J.-M. de, *Le visiteur du pauvre*, 1824, réédition Paris, chez Jean-Michel Place, 1989.

La domination technique, nécessaire pour éliminer les pores de la journée de travail et augmenter la productivité, dès la fin du XIXe siècle, n'était plus exercée directement par le patron mais transférée aux machines et à l'organisation technique du travail. De nouvelles catégories de salariés très qualifiés, les ingénieurs et les techniciens, avec le taylorisme-fordisme, s'interposaient de plus en plus entre les propriétaires et les ouvriers et employés²⁵, masquant, par leurs interventions rationnelles, une domination qui réussissait l'« usinisation » des ruraux (nationaux ou étrangers). Le système taylorien s'est, en effet, développé d'autant plus vite qu'il n'exigeait pas des salariés de connaître les propriétés des matériaux et les caractéristiques des outils. Avec lui le contrôle du temps devient plus central et plus minutieux que ce n'était le cas précédemment²⁶. Dans ces conditions, d'une part, on peut embaucher au moindre coût et exploiter sans trop se soucier des conditions de travail une main d'œuvre immigrée et, d'autre part, les tâches répétitives, réduites à une séquence des gestes sans signification, ne peuvent engendrer que sensation d'inachèvement, stéréotypie, accoutumance et fatigue nerveuse ajoutées aux effets des efforts corporels. En somme la violence réelle était transposée aux machines qui imposaient des rythmes et des gestes.

Reste que, vers 1965, concomitamment aux transformations de la production entraînées par l'introduction des automatismes ce système est devenu vulnérable aux revendications salariales et aux grèves ; il apparaît de plus en plus délégitimé aux yeux d'un salariat plus scolarisé et plus qualifié grâce, en Europe occidentale, au développement de droits et de formes de solidarité instituées- l'Etat social - qui, entre les deux guerres d'abord, puis, surtout, après la deuxième guerre mondiale, allaient permettre une relative réduction des inégalités²⁷. Dans ces conditions, l'automation, rendue possible par l'application à la production de techniques inventées ailleurs, devint la solution idéale pour augmenter la production. En effet elle transforme radicalement la structure des qualifications de la main d'œuvre et permet d'éliminer tous ceux qui s'avèrent incapables de s'adapter aux nouvelles exigences²⁸. Ceci étant, l'automation et l'informatisation ne remplacent pas totalement le système taylorien-fordiste : la chaîne de montage continue d'imposer son pouvoir, que ce soit dans des productions particulières ou, plus souvent, à la suite de délocalisations, dans des pays où la main-d'œuvre est moins scolarisée et surtout moins onéreuse. Elle ne supprime pas pour autant, la fatigue liée aux efforts physiques²⁹ et, surtout exige d'être accompagnée de nouvelles formes de domination symbolique faisant appel à une initiative et à une implication individuelle soumises à des procédures plus ou moins sophistiquées d'évaluation³⁰. Enfin, parce qu'elle est associée à une volonté des classes dirigeantes de reprendre les avantages qu'elles ont du concéder aux salariés, elle entraîne une diminution conséquente du nombre de postes de travail.

Parallèlement, le système de domination symbolique s'est diversifié : après la lecture des travaux des psychosociologues et des ingénieurs en organisation nord américains, lors des voyages aux USA qui ont suivi la mise en place du plan Marshall, des psychologues,

²⁵ Kocka J., *Les employés en Allemagne, 1850-1980 ; histoire d'un groupe social*, Paris, EHESS, 1989.

²⁶ Friedmann G., *Le travail en miettes*, Paris, Gallimard, 1964.

²⁷ Castel R., *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris, Fayard, 1995.

²⁸ Beaud St., Pialoux M., *Retour sur la condition ouvrière*, Paris, Fayard, 1999.

²⁹ Gollac M., Volkoff S., « Citius, altius, fortius, l'intensification du travail », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 1996, n°114, pp.54-67.

³⁰ Balazs.G., « Les facteurs et les formes de l'expérience du chômage », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1983, n°50, pp.69-83.

ergonomes, psychosociologues, consultants... de plus en plus nombreux à être formés dans les universités sans pour autant être assurés d'un emploi dans leur spécialité et, dès lors, soucieux de promouvoir leur utilité, étudient les relations humaines dans les situations de travail et élaborent des théories plus sophistiquées de « domination douce » en « découvrant » l'importance des facteurs humains³¹. De fait les tentatives de remplacement par une domination douce d'un paternalisme, dont l'efficacité est délégitimée proportionnellement à l'institutionnalisation de l'Etat social d'abord, à l'augmentation de la durée de la scolarité qui s'ensuit ensuite et à l'extension de l'emprise du syndicalisme qui l'accompagne, comptent pour beaucoup dans le développement de systèmes de contrôle plus subjectifs. La manipulation psychologique et la propagande du début³² ont vite été relayées par des interventions plus subtiles visant l'intériorisation des schèmes de pensée, élaborés par les spécialistes de relations humaines au service des directions d'entreprise ou, plus indirectement, soucieux de croissance économique, de changement et de modernisation³³. La « formation permanente » ou « continue », mise en place vers 1960 mais développée surtout à partir de 1970, allait permettre d'envisager de substituer une domination acceptée aux formes autoritaires existant jusqu'alors. Apprendre à prendre des risques, accepter le changement et la mobilité, vouloir changer surtout, accepter les contraintes de l'économie, savoir travailler en équipe, communiquer, participer et s'impliquer toujours plus, allaient devenir les maîtres mots et les mots d'ordre que chacun se devait de faire sien³⁴.

Reste que tout s'est passé comme si le changement d'échelle de la concurrence d'une part (la globalisation) et l'intensification des conflits sociaux d'autre part, avaient conduit à mettre en place une nouvelle organisation des entreprises et concomitamment une nouvelle forme de domination du travail. Face aux gaspillages, aux mises aux rebuts à la suite de négligences, aux résistances informelles dans les ateliers, au coût de la rotation du personnel, aux « journées perdues pour fait de grèves », à l'extension des droits syndicaux et des droits sociaux, les prises de position du patronat, de hauts fonctionnaires, d'économistes, de représentants d'institutions internationales se faisaient de plus en plus nombreuses et pressantes pour une « reconquista » des avantages perdus. Différentes solutions allaient être combinées : éviction des personnels peu enclins ou peu adaptables aux nouvelles exigences de flexibilité³⁵ ; contournement du droit du travail par le droit commercial³⁶ ; réorganisation des structures de production par la filialisation, la sous-traitance³⁷, l'externalisation et la location des services avec comme conséquences le fractionnement des collectifs de travailleurs ; répression antisyndicale ; rationalisation de la gestion et affinement du contrôle financier grâce à l'informatique ; recours à la mise en concurrence de salariés individualisés et précarisés ; développement d'une idéologie managériale. Dans ces conditions la volonté de casser les collectifs de salariés, dont témoignent aujourd'hui le nombre de militants démoralisés et d'ouvriers désorganisés d'une part (dont la hausse des suicides sur le lieu de travail est un indice) et la réussite financière de cabinets d'organisation et de conseils aux

³¹ Boltanski L., « America, America... le plan Marshall et l'importation du management », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 1981, n°38, pp.19-41.

³² Fantasia R., « Dictature sur le prolétariat ; stratégies de répression et travail aux Etats-Unis », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 2001, n°138, pp.3-18.

³³ Bourdieu P., Boltanski L., « La production de l'idéologie dominante », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 1976, n°2-3.

³⁴ Montlibert Ch.de, *L'institutionnalisation de la formation continue*, Strasbourg, PUS, 1991.

³⁵ Montlibert Ch. de, « L'anomie ou la "guerre des classes" », *Regards Sociologiques*, 2001, n° 21.

³⁶ Supiot A., « Du bon usage des lois en matière d'emploi », *Droit social*, 1997, n°3.

³⁷ Gorgeu A., Mathieu R., Pialoux M., *Organisation du travail et gestion de la main-d'œuvre dans la filière automobile*, Paris, Centre d'études de l'emploi, 1998.

entreprises d'autre part³⁸, a pu se développer aisément. D'un côté les chômeurs, obligés d'accepter des renoncements aux avantages et aux sécurités que l'Etat avait inscrit dans les institutions et qu'il défait aujourd'hui, sont réduits à la docilité s'ils veulent retrouver un emploi, de l'autre l'individualisation de la relation salariale, avec l'évaluation, les primes personnalisées, l'importance accordée à la « gestion de soi »³⁹, induisent un surinvestissement dans le travail, corollaire de la crainte de la précarité⁴⁰.

Les transformations des champs et des modes de domination

Tout se passe comme si l'histoire des formes de domination dans le travail était donc une suite de coups et contrecoups que se portent des groupes sociaux qui s'affrontent. Dans chaque grande transformation - sachant qu'elles se font progressivement- trois facteurs principaux se retrouvent associés : des conflits sociaux ayant parfois une dimension politique qui témoignent des résistances au mode de domination en activité, des luttes internes au champ économique entre secteurs d'activité ou/ et entre entreprises, des oppositions entre des dimensions symboliques qui permettent de produire de nouvelles formes de légitimation. Mieux tout se passe comme s'il y avait, à chaque période de transformation, une combinaison de ces facteurs qui, après avoir eu leur dynamique temporelle propre, se mettaient à fonctionner simultanément ou pour le dire autrement que des champs jusqu'alors relativement autonomes se mettaient en rapport les uns avec les autres et dégageaient une sorte de force synchrone.

Ainsi à la fin du XIXe siècle et au début du XXe, le développement de la rationalisation taylorienne du travail ne prend de l'ampleur qu'autant que, au sein du champ économique, l'organisation financière est devenue plus complexe, que le processus d'accumulation du capital passe de plus en plus par l'appel aux actionnaires et de ce fait réduit l'emprise de la domination personnalisée du propriétaire-fondateur, qu'autant encore que les entreprises de construction d'automobiles deviennent, avec l'appui de la sidérurgie et de la métallurgie, des entreprises dominantes ; qu'autant que les écoles d'ingénieurs, dans l'univers culturel, produisent en grand nombre des spécialistes capables d'imposer leur point de vue et leur production (machines, dispositifs, calculs...) ; qu'autant que les entreprises qui produisent à la chaîne utilisent sans limite une main d'œuvre immigrée venant d'Afrique du nord, des pays méditerranéens, d'Europe centrale et d'Asie ; qu'autant, enfin, que la domination directe ou masquée par le paternalisme est délégitimée par les premières grandes grèves, la constitution des syndicats, le succès que rencontre les idées socialistes et la promulgation des premières lois qui limitent le pouvoir patronal et institutionnalisent des mécanismes de solidarité pour faire face aux aléas de l'existence⁴¹. C'est dire que les transformations du champ économique s'accordent avec les effets des transformations du champ scolaire et trouvent des correspondances dans le champ politique.

Le développement des formes de « domination douce » ne se comprend qu'autant que l'on prend en compte, au sein du champ économique, la montée en puissance du secteur des services (administration, conseil, organisation, recrutement, publicité, assurances, financement, recherche...) qui n'utilisent pas les mêmes techniques d'exercice de l'autorité

³⁸ Montlibert Ch., *Les agents de l'économie, patrons, banquiers, journalistes, consultants, élus. Rivaux et complices*. Paris, Raisons d'Agir éditions, 2007.

³⁹ Lebon F., Lescure E.de, « De « nouvelles professions » entre précarité et flexibilité : animateurs socio-culturels et formateurs d'adultes », *Regards Sociologiques*, 2006, n° 32.

⁴⁰ Caveng R., « Quelques aspects du nouveau régime de subordination », *Regards Sociologiques*, 2007, n° 32.

⁴¹ Montlibert Ch. de, « Durkheim, l'Etat et la solidarité », *Regards Sociologiques*, 1996, n° 11.

avec des salariés plus qualifiés que ne le sont les ouvriers (plus souvent féminin d'ailleurs) ; que l'on accorde toute son importance, sur le plan culturel, à l'expansion d'un mode de pensée psychologisant dont les nombreux spécialistes des sciences humaines formés dans les universités de lettres se font les propagandistes⁴² ; que l'on tient compte de l'incapacité grandissante des systèmes taylorien-fordistes à assurer leur domination, ce dont témoignent leur vulnérabilité aux multiples défauts de fabrication, aux « grèves-bouchons », aux petits sabotages⁴³ (Linhart R., 1978) et plus simplement – aux chahuts, à vouloir n' « en faire qu'à sa tête » (l'Eigensinn des ouvriers allemands⁴⁴), à la rotation du personnel (turn-over) qui s'avère très onéreuse (coût des procédures d'embauche et de formation). A cette « guerre des classes »⁴⁵ permanente (oscillant entre des formes de basse intensité et des formes paroxystiques) il faut ajouter les critiques intellectuelles⁴⁶ qui discréditent ces manières d'organiser le travail et qui trouvent leurs possibilités d'institutionnalisation – si la conjoncture politique le permet- dans des réglementations promulguées par l'Etat. C'est dire que des champs ayant des temporalités différentes et surtout connaissant des luttes spécifiques comme celles qu'entraîne le développement des formations de sciences sociales dans des universités accueillant de plus grand nombre d'étudiants ou les luttes entre les revues dans le champ intellectuel relayées par des luttes spécifiques au champ politique ou/et au champ religieux peuvent voir leurs effets se combinés aux effets des luttes particulières au champ économique.

L'extension actuelle de l'usage de la flexibilité et des formes de domination qui permettent son exercice ne se comprend qu'autant que l'on voit toutes les transformations à l'œuvre dans le champ économique avec l'importance de la « gouvernance des actionnaires », la prise de pouvoir des dirigeants de fonds de placement (responsables de la rentabilité de masses financières considérables) qui exigent des « retours d'investissement » de plus en plus conséquents, la possibilité, enfin que cette dynamique de « financiarisation » a de soumettre les Etats aux chantages les plus divers pour les obliger à démanteler les institutions de solidarité liées au droit du travail (retraites, assurances sociales, contrat de travail) et au pouvoir syndical. On ne la comprend qu'autant que, dans l'univers culturel, la science, sous toutes ses formes (de la plus appliquée- informatique, robotique- aux plus fondamentales- biologie par exemple) est enrôlée au service du capital et devient la force productive la plus importante : tout laisse penser que le centre de gravité de la production de la plus-value se déplace des chaînes de montage vers les bureaux d'études et de recherche alors que, dans un univers médiatique de morgue et de mépris pour les mobilisations collectives de salariés⁴⁷, s'affirme un discours « anti- marxiste flamboyant » comme le dit Hobsbawm. Sans prendre en compte le chômage de masse et la précarité généralisée on ne peut pas saisir comment l'organisation du régime de flexibilité est aussi une réponse à la capacité d'action grandissante et efficace des collectifs de salariés (entre 1964 et 1972 en Europe occidentale le nombre de « journées perdues pour fait de grève » augmente considérablement ; il culmine, en France en mai 1968, avec entre 9 et 11 millions de salariés ayant cessé le travail ; les formes de contestation du pouvoir patronal peuvent être violentes (séquestration, occupation des locaux, injures...), radicales (mise en place de conseils d'autogestion en France, de conseils d'atelier en Italie) et politiquement efficaces : entre 1968 et 1974, 15 accords et textes réglementaires

⁴² Montlibert Ch.de, *L'institutionnalisation de la formation continue*, op. cit.

⁴³ Linhart R., *L'établi*, Paris, Minuit, 1978.

⁴⁴ Lüdtke A., « Ouvriers, Eigensinn et politique », *Actes de la recherche en Sciences Sociales*, 1996, n°113

⁴⁵ Durkheim E., *De la division du travail social*, Paris, PUF, 1967, (réédition, 1897).

⁴⁶ Friedmann G., *Problèmes humains du machinisme industriel*, Paris, Gallimard, 1946.

⁴⁷ Acrimed, *Médias et mobilisations sociales. La morgue et le mépris*, Paris, Syllepse, 2007.

ont été signés ou promulgués (sécurité de l'emploi, congés payés, SMIC, mensualisation, maternité, formation continue, durée maximale du travail, préretraites, élections professionnelles, retraites complémentaires, indemnisation du chômage, interdiction du travail clandestin...) ⁴⁸. Une telle situation ne pouvait durer. Les prises de position du patronat, des hauts fonctionnaires, des économistes, des instances internationales encourageaient un mouvement de « reconquista » des employeurs. La diffusion du modèle du néo-libéralisme allait donner une légitimation à cette reconquête du pouvoir d'autant plus efficace qu'elle se proposait de l'étendre à d'autres univers que la production des biens et des services.

Dans la mesure en effet où l'économie- sans être l'instance déterminante de l'organisation du monde social n'en structure pas moins son fonctionnement et dans la mesure où les dominants occupent des positions interdépendantes qui les conduisent à partager les mêmes représentations du monde, on comprend que les formes de domination dans le travail élaborées dans les entreprises, s'appliquent à d'autres univers sociaux dont le profit n'est pas l'objectif affiché, comme les organisations scolaires, les hôpitaux ou les organisations culturelles : il suffit de suivre le cheminement des mots fétiches de ce mode de pensée pour le saisir ⁴⁹. Par ailleurs ces formes de domination, dans des sociétés où l'Etat est particulièrement développé, sont sans cesse transposées dans un droit possédant sa force propre qui vient en quelque sorte ajouter une violence légale à la violence spécifique de la domination. Mieux, dans la mesure où le droit fonctionne comme sphère autonome, les tensions que suscitent ses contradictions renforcent les dynamiques de transformation des modes de domination.

Dans les trois situations analysées (passage de la domination directe à la domination de la technique, passage de la domination des machines à la domination douce, passage de la domination psychologisée à la domination par le marché) on retrouve la même dynamique de rupture qui entraîne des conflits multiples suscitant des recompositions des alliances entre les diverses fractions des classes dominantes (fractions détentrices de capital culturel et fractions détentrices du capital économique) pour rétablir leur pouvoir un moment menacé. Tout se passe comme si ces conditions étaient suffisantes pour permettre une synchronisation des effets de transformation des différents champs qui, à son tour, exerçait des effets sur l'ensemble de l'espace social et était à même de permettre l'élaboration d'un nouveau mode de domination dans le travail. Il est vrai que ce pouvoir ne peut s'installer qu'autant qu'il rencontre des dispositions adaptées de l'habitus, ou pour le dire autrement que la violence réelle de la domination dans le travail trouve à se transformer en violence symbolique.

De la violence physique à la violence symbolique

La domination du travail, comme toutes les dominations, s'appuie sur une violence bien réelle. La violence de la misère qu'entraîne l'absence de travail ou la perte du travail à partir du moment où, entre le XVIIIe et le XIXe siècle, les autres modes d'existence qui permettaient aux pauvres de subsister disparaissent (utilisation des communaux, exploitation de quelques arpents, petits métiers itinérants, domesticité...) et où se développe le salariat dans la fabrique tient la première place. La menace de la pauvreté, en effet, n'incite pas à percevoir le monde et l'avenir comme ouvert mais au contraire comme un univers de contraintes, où s'accumulent les difficultés financières qui rendent la vie quotidienne

⁴⁸ Boltanski L., Chiapello E., *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard, 1999.

⁴⁹ Fiss P. C., Hirsch P. M., The discourse of globalization: framing and sensemaking of an emerging concept, *American Journal Review*, 2005, vol. 70, n°1, 29-52.

aléatoire, les risques de dispersion familiale et de discrédit plus probables, incitant à la soumission. Aujourd'hui cette violence s'exerce par l'intermédiaire du chômage qui entraîne systématiquement une détérioration des conditions d'existence⁵⁰. Cette violence s'exerce aussi sur les corps : les corps ont été utilisés comme machines dans les fabriques du XIXe siècle, ont été soumis et sont toujours soumis aux rythmes et contraintes du processus de production dans les ateliers taylorisés, et, aujourd'hui, dans les ateliers les plus automatisés, les corps sont toujours sollicités puisque la fatigue nerveuse, spécifique au travail devant des écrans⁵¹ sur lesquels viennent s'afficher des informations, coexiste avec la fatigue physique entraînée par le déplacement d'objets lourds, les positions inconfortables⁵², la manipulation de produits dangereux⁵³, l'exposition à la chute d'objets⁵⁴, le bruit, les variations des températures ambiantes. Le nombre élevé de maladies professionnelles et d'accidents de travail en témoigne. Les variations des indices de mortalité d'une catégorie socioprofessionnelle à l'autre résument le plus directement cette usure du corps par le travail. Le fait que les probabilités de décès aient varié entre le secteur privé où, à âge et statut égaux, elles étaient plus élevées et le secteur public où elles furent moindres, montre bien l'importance des dimensions politiques dans l'exploitation des corps. Cette violence réelle atteint l'organisation cognitive des agents en modifiant profondément les schèmes spatiaux temporels qu'ils mettent en œuvre et, dans certaines conditions, en empêchant, peut-être définitivement, l'utilisation d'opérations intellectuelles complexes. Cette violence peut, aussi, être institutionnalisée en règlements d'entreprise : des règlements disciplinaires des ateliers du XIXe siècle aux dispositifs les plus contemporains interdisant les déplacements et la parole ou surveillant électroniquement les salariés. Elle peut être planifiée par des organisations spécialisées dans la gestion des conflits du travail et, si la contestation de la domination s'étend, relayée par la violence (milice armée des services de sécurité) et la violence policière ou militaire que mettent en œuvre les administrations d'Etat, comme on l'a vu dans des situations historiques où l'autonomie relative de l'univers politico-étatique a été réduite à néant, pour devenir une politique d'Etat⁵⁵ comme cela a été le cas dans la France pétainiste ou dans l'Allemagne nazie et post nazie⁵⁶ où les milices créées par le régime hitlérien pour contrôler les ouvriers allemands et plus tard la main d'œuvre étrangère ont été réutilisées, dès la victoire alliée, pour empêcher toute « insubordination ouvrière »⁵⁷.

Reste que cette violence ne suffirait pas à obtenir la durée de la soumission et l'intensité des investissements dans le travail si elle ne se transformait et ne se doublait d'une violence symbolique dont Pierre Bourdieu disait qu'elle était « méconnaissance et donc

⁵⁰ Montlibert Ch. de, *La violence du chômage*, Strasbourg, PUS, 2001.

⁵¹ Prunier-Poulmaire S., « Flexibilité assistée par ordinateur », *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 2006, n° 134.

⁵² Durand M., *Grains de sable sous le capot. Résistance et contre culture ouvrière : les chaînes de montage de Peugeot (1972- 2003)*, Marseille, Agone, 2006.

⁵³ Martinez D., *Carnets d'un intérimaire*, Marseille, Agone, 2003, préface de Michel Pialoux

⁵⁴ Salerni, Santé et travail. Déni, visibilité, mesure, *Actes de la Recherche en sciences sociales*, 2006, n° 163.

⁵⁵ Lacroix-Riz A. *Le choix de la défaite. Les élites françaises dans les années 1930*, Paris, Armand Colin, 2006

⁵⁶ Roth K.H., *L'autre mouvement ouvrier en Allemagne : 1945-1978*, Paris, Christian Bourgois Editeur, 1979.

⁵⁷ De nombreuses thèses ont été soutenues à l'université Humboldt sur les conditions d'exploitation brutale de la main d'œuvre déportée, prisonnière et déplacée pour le service du travail obligatoire (STO) ainsi qu'à Heidelberg et Hambourg sur la réutilisation des milices nazies dans l'après-guerre : voir entre autres G. Dieckman, B.Grabowski, P.Hochmuth, K.H.Kallenbach, S.Hermann Deml.

reconnaissance des principes au nom desquels elle s'exerce⁵⁸» ou « qu'elle ne pouvait être exercée par celui qui l'exerce et subie par celui qui la subit que parce qu'elle est méconnue en tant que telle⁵⁹ ». Par une opération de magie sociale complexe la violence réelle, qui est au fondement de toute violence symbolique, se nie et se transforme, puisque « aucun pouvoir ne peut se contenter d'exister en tant que pouvoir, c'est-à-dire en tant que force nue dépourvue de toute justification, en un mot arbitraire, et il doit donc se justifier d'exister, et d'exister comme il existe⁶⁰ ». Cette violence symbolique s'exerce avec de multiples concours dont ceux du droit. Rien ne le montre mieux, par exemple, comme le montre Alain Cottereau⁶¹, que le « coup de force dogmatique » du juriste Ernest Glasson : en publiant un ouvrage sur « Le code civil et la question ouvrière » il instaure le contrat de travail et rétablit un lien de subordination des salariés à l'employeur que la Révolution française avait fait disparaître. Non seulement la violence réelle est masquée et déguisée par des processus semblables à ceux que Marx analyse dans la production de l'idéologie mais – et c'est là un des apports de Bourdieu à la connaissance du fonctionnement du monde social - elle est naturalisée et à ce titre intériorisée et transformée en catégories de pensée et même transfigurée (Durkheim, on le sait, parlait même de « transsubstantiation ») en un charisme qui suscite des réactions affectives et esthétiques d'admiration, d'attachement et de reconnaissance. La menace de la violence réelle est tellement intériorisée qu'elle se transforme en reconnaissance vis-à-vis de ceux qui, non seulement font montre de renoncer à exercer le pouvoir qui est le leur, mais encore semblent ne pas le reconnaître. Rien ne montre mieux l'importance de cette magie sociale que les remerciements qu'a suscité le « patronage » du XIXe siècle ou que la valorisation des capacités des ingénieurs responsables de la mise en place des processus tayloriens fordistes, ou encore, aujourd'hui, l'admiration pour la réussite économique des chefs d'entreprises, ou, plus intimement encore, la satisfaction de voir ses « capacités » et ses avis pris en compte lors des entretiens d'évaluation. En somme la violence symbolique impose des significations et les rend légitimes « en dissimulant les rapports de force qui sont au fondement de sa force » mais encore « ajoute sa force propre à ces rapports de force »⁶². Ce qui fait l'efficacité de ce système d'exploitation, c'est non seulement sa capacité à occulter et à légitimer les rapports nus de domination et d'exploitation mais c'est surtout sa capacité à susciter une motivation à participer, (et à y trouver des satisfactions), à un système qui, en même temps produit une hiérarchisation et des inégalités. En effet, en transmuant, par sa logique propre, la violence des rapports économiques en marques de dévouement, de respect ou d'affection, ou en investissements dans la vie de l'entreprise, la domination symbolique réussit non seulement à interdire la prise de conscience de leur caractère objectivement économique mais aussi et surtout à permettre l'implication dans le fonctionnement du champ économique.

On comprend dans ses conditions que les formes de domination dans le travail soient toujours mises en œuvre et subies par des agents qui les vivent dans leur subjectivité. Mieux, les formes de domination sont exercées, par ceux qui les assurent et vécues par ceux qui les subissent, en termes personnalisés et psychologisés (caractère, humeur du moment, préférences et antipathies) ce dont témoigne d'ailleurs la variété des expressions utilisées quotidiennement dans la vie professionnelle⁶³. Pour le dire autrement les formes de

⁵⁸ Bourdieu P., *Raisons pratiques*, Paris, Seuil, 1994.

⁵⁹ Bourdieu P., *Questions de sociologie*, Paris, Minuit, 1984.

⁶⁰ Bourdieu P., *La noblesse d'Etat*. Paris, Seuil, 1989.

⁶¹ Cottereau A., op. cit.

⁶² Bourdieu P., Passeron J.C., *La reproduction*, Paris, Minuit, 1970.

⁶³ *Un relevé des termes utilisés dans les récits autobiographiques de salariés permettrait de constituer un lexique dont on donnera ici quelques aperçus : « peau de vache », « pête-sec », « cool », « arrangeant », « goujat », « faux-cul », « réglo », « grande gueule », « fait chier »,*

domination passent d'autant plus par l'activation des habitus des agents que ceux-ci sont aussi le produit d'un travail d'inculcation des dominations. L'habitus, cet ensemble relativement stable de systèmes de repérage cognitifs et affectifs qui permettent de s'adapter aux diverses situations en répondant aux sollicitations et même en les anticipant, est en effet le produit d'un travail pédagogique explicite (les injonctions) et implicite (les conditionnements), donc d'une violence plus ou moins brutale ou, en termes plus généraux, le résultat d'une incorporation d'une forme de domination qui ainsi devient constitutive des réactions à venir : la domination intériorisée acquiert une propension à s'extérioriser ultérieurement. On comprend dès lors que les formes de domination soient d'autant plus pérennes que les dominants et les dominés ont des habitus complémentaires, mais aussi que les écarts et les décalages entre les habitus entraînent des tensions considérables qui donnent lieu à des conflits. On comprend aussi dans ces conditions que tout se passe comme si chaque état du champ économique qui exerce une forme déterminée de domination du travail sélectionnait des habitus prédisposés à s'y adapter relativement aisément mais aussi que des agents porteurs d'un type d'habitus aient tendance à se rapprocher d'un mode déterminé de domination.

Chaque mode de domination trouve en quelque sorte des correspondances avec les ressorts préalablement montés de l'habitus qui conduisent l'agent à s'adapter tout naturellement à la situation qui lui est faite en ajustant ses attentes aux chances objectives (de l'auto exclusion à l'adhésion)⁶⁴. Ainsi la mise au travail dans des conditions d'exploitation intense, au début du XIXe, n'a pu se faire qu'avec des travailleurs connaissant la misère qui, dans les taudis des villes⁶⁵, étaient prêts à considérer que les inégalités étaient naturelles et à remercier tout patron leur offrant du travail ; la décomposition des actes de travail en séquences répétitives du travail à la chaîne, impliquant une forte pénibilité, s'est d'autant mieux développée qu'elle s'adressait à des ouvriers issus de l'agriculture (ou de mondes coloniaux)⁶⁶ habitués à des travaux faisant appel à la force physique et attirés par la « liberté » de la société de consommation urbaine en voie d'expansion⁶⁷ ; de la même façon le recours aux formes de domination douce ne peut se comprendre qu'avec des agents de plus en plus scolarisés, urbanisés dans des conditions telles que les liens qui les unissaient à un collectif se trouvent dénoués sous les pressions constantes des propagandes commerciales de la consommation ; le régime de flexibilité enfin ne peut fonctionner que parce qu'il rencontre les dispositions d'une large partie de la population préparée par le chômage de masse et par la précarité de l'emploi à s'adapter aux variations des rythmes et de l'intensité du travail, et même dans certaines conditions à l'apprécier. En somme la force mobilisée par l'habitus vient s'ajouter à la force d'une domination symbolique qui demeure toujours prête, si cela s'avère nécessaire, à appeler à la rescousse la force de la violence réelle. Cette triple force n'est pas pour rien dans l'établissement de la croyance qui permet au système de se maintenir et de se renouveler

« enculé »... Ces termes faisant appel à des injures corporelles sont sans doute des vestiges de cette « culture de la place publique du Moyen Age et de la Renaissance » si bien analysée par Mikhaïl Bakhtine. Bakhtine M., *L'œuvre de François Rabelais et la culture populaire au Moyen Age et sous la Renaissance*, Paris, Gallimard, 1970.

⁶⁴ Fritsch Ph., Montlibert Ch., « Le cumul des désavantages ; les élèves des centres ménagers », *Revue française de sociologie*, 1972, XIII, pp. 80-93.

⁶⁵ Chevalier L., *Classes laborieuses et classes dangereuses à Paris pendant la première moitié du XIXe siècle*, Paris, 1958.

⁶⁶ Sayad A., *L'immigration ou les paradoxes de l'altérité, 1, L'illusion du provisoire*, Paris, éditions Raisons d'Agir, 2006.

⁶⁷ Halbwachs M., *L'évolution des besoins dans les classes ouvrières*, Paris, Felix Alcan, 1933.

Pourtant cette sorte de répartition des modalités des formes de domination, homologue de l'organisation diachronique et synchronique du champ économique, ne fonctionne pas sans tensions. En effet l'inculcation de la domination symbolique n'est jamais totale (une partie des destinataires peut y échapper et la cohérence du message peut être incomplète). Il est vrai encore que l'intériorisation de la domination symbolique peut être concurrencée par la capacité que peuvent avoir d'autres instances sociales à induire une rupture avec l'ordre habituel et à donner aux dominés la possibilité de prendre conscience de leur force collective⁶⁸ : les grèves et les diverses manifestations qui les ont accompagnées ont progressivement doté les organisations syndicales d'une capacité, toujours menacée par les pouvoirs dominants, de structuration de l'univers symbolique. Cette violence symbolique peut aussi être confrontée à un processus de délégitimation entraîné par les pratiques contradictoires de l'autorité qui l'énonce qui révèlent l'arbitraire de la domination subie : la violence réelle des rapports sociaux d'un mode de domination organisé autour de la flexibilité concurrentielle (délocalisation, vente d'entreprises, rationalisation brutale, corruption, augmentation massive des inégalités...) ne favorise pas l'intériorisation d'une valorisation de la réussite économique comme critère de grandeur. Enfin, et ce n'est pas la moindre contradiction, les tensions à l'intérieur du champ économique sont suffisamment grandes pour faire des modalités de la domination dans le travail un enjeu de luttes entre les dominants. Aussi ne faut-il pas s'étonner que la réalité apparaisse diversifiée, éclatée même. Ce patchwork des modes de domination explique largement l'impossibilité d'un contrôle total et la résurgence obstinée des résistances et des luttes dès que les habitus et les modes de domination sont désaccordés. Reste que le despotisme patronal, quelque soient les compositions qu'il est amené à accorder n'en continue pas moins à s'exercer pleinement comme Durkheim et Weber et avant eux Marx l'avaient si bien énoncé. N'est-ce pas lui qui écrivait : « *Au moment où nous sortons de cette sphère de la circulation simple qui fournit au libre échangiste vulgaire ses notions, ses idées, sa manière de voir et le critérium de son jugement sur le capital et le salariat, écrit Marx, nous voyons, à ce qu'il semble, s'opérer une certaine transformation dans la physionomie des personnages de notre drame. Notre ancien homme aux écus prends les devants et, en qualité de capitaliste, marche le premier ; le possesseur de la force de travail le suit par derrière comme son travailleur à lui ; celui-là le regard narquois, l'air important et affairé ; celui-ci timide, hésitant, rétif, comme quelqu'un qui a porté sa propre peau au marché, et ne peut plus s'attendre qu'à une chose : à être tanné.*⁶⁹ ». Dans ces conditions la force de travail achetée « *doit posséder dans la spécialité à laquelle on l'emploie le degré moyen d'habileté, d'adresse et de célérité ; aussi notre capitaliste a-t-il pris bien garde de l'acheter telle sur le marché. Cette force doit de plus fonctionner avec le degré d'intensité habituel. Aussi le capitaliste veille-t-il anxieusement à ce que l'ouvrier ne ralentisse pas ses efforts et ne perde pas son temps. Il a acheté cette force pour un temps déterminé ; il tient à avoir son compte.* ». Logiquement Marx peut alors décrire les formes que prend la domination dans le travail en analysant les conditions de travail et d'exploitation des fabriques du XIXe siècle, et expliquer que « *le penchant du capital à prolonger la journée de travail sans trêve ni merci...* » pour extorquer la « *plus-value* », qui est la seule vraie source de profit du capital entraîne, pour créer une « *journée de travail normale* », « *une guerre civile longue opiniâtre et plus ou moins dissimulée entre la classe capitaliste et la classe ouvrière.* ». La violence de la domination économique est toute entière là. En arrière plan de tous les discours sur le sens du travail, l'entreprise comme œuvre

⁶⁸ Montlibert Ch. de, *Crise économique et conflits sociaux dans la Lorraine sidérurgique*, Paris, l'Harmattan, 1989.

⁶⁹ Karl Marx, *Le capital, critique de l'économie politique. Le développement de la production capitaliste. Livre premier*, Paris, Editions sociales, 1971.

collective, la communauté des intérêts, derrière toutes les tentatives de dissimulation il y a toujours des rapports de force brutaux.