



Munich Personal RePEc Archive

Labour Market, Bioeconomy and Basic Income

Fumagalli, Andrea and Lucarelli, Stefano

Università di Pavia, Università di Bergamo

2006

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/28292/>

MPRA Paper No. 28292, posted 24 Jan 2011 07:39 UTC

Marché du travail, bioéconomie et revenu d'existence

par [Andrea Fumagalli](#), [Stefano Lucarelli](#)

Tout au long de son histoire, l'économie politique a méconnu le principe de pertinence. La théorie du fonctionnement du marché du travail est paradigmatique à cet égard. La théorie orthodoxe de l'économie a fait l'erreur de supposer implicitement que le marché du travail pouvait être analysé sur les bases habituelles d'un marché de biens et de services. Le travail n'est pas une marchandise puisque par nature il n'est pas solvable, et qu'il ne le devient qu'à travers la disponibilité au travail qui permet au travailleur de définir une demande solvable. En fonction du rapport entre activité de travail et être humain (degré d'aliénation), la solvabilité du travail devient plus ou moins apparente et son caractère de chantage plus ou moins fort. L'analyse des caractéristiques qui aujourd'hui définissent la prestation de travail dans le cadre du capitalisme cognitif oblige à développer un nouveau paradigme théorique : celui de la bioéconomie. La distinction classique entre production et reproduction, consommation et production, temps de vie et temps de travail/production tend à perdre de sa pertinence. Dans le contexte bioéconomique, le travail devient de plus en plus un bien commun et social. Il en découle alors que la « juste rémunération » des facteurs productifs est la rémunération de la vie - autrement dit un revenu d'existence - puisque le plus important input productif est désormais la vie. Il faut marier l'analyse théorique à l'observation des réalités pour comprendre dans quelle mesure la tendance cognitive du capitalisme peut faire l'objet d'une mesure à l'intérieur des lieux de la production.

De Quesnay à Ricardo, en passant par Smith, l'économie politique s'est constituée comme science autonome, « historiquement située » lors de la transformation socio-économique exceptionnelle qu'ont représenté la révolution industrielle et la naissance du système capitaliste de production. Les particularités historiques du capitalisme disparaissent dès le passage de la théorie économique classique à la théorie néo-classique. En postulant la neutralité de la monnaie et le primat de l'échange sur le processus productif, les rapports sociaux disparaissent en tant que rapports inscrits dans un devenir historique.

Avec le développement de l'économie néoclassique, à partir de Walras, et surtout de Marshall et Pareto, se déploie un dispositif idéologique de contrôle et de transmission de la pensée dominante qui n'a d'équivalent dans aucune autre discipline, au moins depuis la critique kantienne de la métaphysique aristotélicienne. Sur le plan méthodologique, l'économie politique se donne la logique mathématique formelle pour seul modèle de transmission du savoir et de communication des résultats. Les contraintes logiques instaurées par la traduction mathématico-quantitative de concepts théoriques de nature essentiellement qualitative deviennent un mécanisme implacable de sélection et de contrôle dans la circulation des idées économiques. Ainsi, se référer à la tradition économique classique, historiquement déterminée, reviendrait à faire autre chose que de la « science » : s'occuper de sociologie, d'anthropologie ou d'histoire de la pensée économique. L'analyse statique des relations économiques, qui fait l'impasse sur le devenir historique (faute notamment d'instruments mathématiques permettant d'affronter leur complexité systémique), conduit à se concentrer exclusivement sur le concept d'*équilibre* – un concept qui présuppose le caractère infiniment reproductible et métahistorique de la représentation de la situation économique, avec pour conséquence de faire des conditions d'équilibre la norme vers laquelle tout le système économique doit tendre. L'abstraction analytique qui en découle méconnaît le principe de pertinence, selon lequel une théorie est d'autant plus fondée, à défaut d'être logiquement cohérente, qu'elle est en mesure d'expliquer et de donner de la réalité une interprétation phénoménologique. Le refus du principe de pertinence est d'autant plus paradoxal que l'histoire économique a vu

apparaître, à partir des deux dernières décennies du XIXe siècle, deux formes d'organisation économique (l'entreprise et les syndicats) qui contredisent totalement l'approche économique fondée sur l'individualisme méthodologique, parce qu'elles s'inscrivent précisément dans une perspective historique. À cet égard, la théorie du fonctionnement du marché du travail a valeur de paradigme.

La théorie du fonctionnement du marché du travail

La théorie libérale du marché se fonde sur la rationalité du comportement individuel et sur le principe d'indifférence réciproque. On postule que le comportement rationnel de l'individu, qui le conduit à maximiser sa fonction-objectif, n'influe pas sur l'action, tout aussi rationnelle, d'un autre individu. La rationalité économique libérale n'envisage ainsi aucune sorte de responsabilité sociale, le concept de rationalité renvoyant exclusivement à l'individu.

Le modèle d'équilibre économique général qui en découle, depuis ses premiers développements par Walras (1871), définitivement établis par le modèle de Arrow-Hahn (1971), démontre que, sur la base d'une rationalité individuelle, le libre-échange des biens, obtenu grâce à la liberté des décisions d'échange et la totale flexibilité des prix sur l'ensemble des marchés, permet d'atteindre la plus grande efficacité possible et un bien-être individuel optimum (Pareto-efficacité). Ainsi, le marché est ce lieu dans lequel rationalité et efficacité permettent que les comportements individuels conduisent à un résultat social optimal. Dans ce contexte, l'analyse macroéconomique constitue une simple transposition de l'analyse microéconomique. Ces conclusions théoriques donnent une légitimité sociale au marché libre dans la mesure où il serait : (a) *rationnel* selon la logique d'allocation optimale des ressources ; (b) *efficace* quant à la distribution des ressources ; (c) *désirable* par tous ; (d) *nécessaire* à la satisfaction des besoins de chacun, selon ses préférences. Cela présuppose en outre que tous les individus sont en mesure de consommer, autrement dit qu'ils sont « souverains ». Selon le principe de la *souveraineté du consommateur*, le critère pour juger du bon fonctionnement d'une économie réside exclusivement dans le degré de satisfaction des préférences des consommateurs. Il s'agit là d'un cas particulier du principe de *souveraineté de l'individu*, si cher aux partisans du néolibéralisme, fondé lui-même sur le principe du libre-arbitre et sur l'idée que l'évaluation sociale s'établirait sur la seule base des évaluations individuelles exprimées par chacun.

L'économie néoclassique va plus loin en restreignant la souveraineté de l'individu à l'acte de consommation. La libre initiative tellement revendiquée se traduit de fait par la seule liberté de consommation, qui n'a rien d'une liberté absolue parce qu'elle est contrainte par la capacité de dépense des individus. Celle-ci dépend du revenu, qui dépend lui-même de la rémunération du travail. Il s'ensuit que *les conditions de travail déterminent le degré effectif de la liberté individuelle*. La contradiction inhérente à cette affirmation peut se résoudre de façon très superficielle en affirmant que les conditions de travail relèvent simplement de la volonté des individus, qui disposent d'opportunités de choix supposées égales et donc d'une *liberté* tout aussi égale. Cette affirmation est déjà discutable dans une perspective métahistorique ; elle devient totalement irrecevable si l'on tient compte de l'évolution historique, c'est-à-dire de l'irréversibilité, de l'incertitude et de la *path-dependency*.

Dans une économie capitaliste fondée sur le rapport capital-travail, quelle que soit la forme dynamique que prenne ce rapport, le processus productif se fonde sur la liberté d'entreprendre et sur la nécessité pour les travailleurs de travailler. Il ne suffit pas d'affirmer que depuis la Révolution française le travail est libre, qu'en tant que tel il donne lieu à une rémunération, et que celle ou celui qui travaille est un agent économique libre au même titre que l'entrepreneur. La nature monétaire du rapport capitaliste fondé sur la propriété des moyens de production fait que celles et ceux qui ne possèdent que leur seule force de travail sont soumis à la contrainte de revenu (ils n'ont pas accès au crédit), tandis que les entrepreneurs, qui bénéficient des garanties afférentes à la possession des moyens de production, échappent à la contrainte monétaire du revenu.

L'erreur de raisonnement et de méthode de la théorie de l'équilibre économique général, et des théories néolibérales qui en dérivent, est de tenir implicitement pour acquise l'idée que le marché du travail puisse être analysé comme n'importe quel marché de biens et de services. Comme le reconnaissent à présent les économistes d'inspiration néoclassique (Solow), le marché du travail *n'est pas un marché quelconque* (et le marché monétaire non plus), puisque l'objet échangé (le travail ou la force de travail) n'est pas un bien physique qui peut être vendu ou acheté comme une paire de chaussures ou un kilo de pommes de terre. La lecture des grands classiques des sciences sociales montre que le prix (le salaire monétaire) n'est pas déterminé par le seul jeu des quantités échangées, mais qu'il s'établit en fonction de paramètres socialement fondés : la théorie du prix comme indicateur de la rareté ne permet donc pas à elle seule d'expliquer comment se fixe le montant du salaire. Il suffit à cet égard de penser à la critique du dogme du fonds de salaire fixe et au développement du facteur économique-social qui entre dans la détermination du taux de salaire chez Marx ; aux règles de « milieu » qui, chez Durkheim, fixent la « juste » compensation du travail et le traitement social équitable ; ou à la définition keynésienne du taux de salaire nominal comme variable institutionnelle contractée par les parties sociales, en dehors de la loi de l'offre et de la demande. Marx, Durkheim et Keynes analysent l'économie capitaliste, c'est-à-dire une économie caractérisée par un certain nombre d'organisations économiques, d'usages et d'habitudes, autrement dit, une économie historiquement déterminée.

L'échange sur le marché du travail est-il réellement un échange ?

Pour envisager le travail comme une marchandise, il faut qu'il s'inscrive dans un échange rival et solvable. Un échange est dit *solvable* lorsqu'il engage un transfert des droits de propriété attachés à la marchandise en échange de sa valeur : celui qui offre vend ses droits de propriété, celui qui demande achète les droits de propriété. Il s'ensuit que l'échange privé des biens est un échange de biens *rivaux*, sinon la cession des droits de propriété en échange de la valeur du bien ne peut se produire : la valeur (le prix) d'une marchandise (sa solvabilité) découle de l'usage exclusif qui lui est attaché.

Un échange privé solvable est dit « *libre* » lorsque les deux conditions suivantes sont réunies : (a) Les deux contractants agissent dans une situation de parité, c'est-à-dire qu'ils ne font l'objet d'aucun facteur discriminatoire *ex ante*, qu'ils jouissent d'une autonomie de décision effective, potentiellement égale et maximale ; les différences de comportement sont dictées par les préférences subjectives et par un certain degré objectif d'incertitude. (b) Les prix sont totalement flexibles, de telle sorte qu'aucun des deux contractants n'est en mesure d'imposer un prix à l'autre. Tous les marchés privés que l'économie politique étudie ne reposent pas sur l'échange solvable. Le marché de la monnaie-crédit en est un exemple majeur. La question de la solvabilité de l'échange se pose également dans le cas du marché du travail : tout le problème est de savoir si l'objet d'échange – que nous appelons la « disponibilité au travail » – peut ou non être séparé de l'être humain. Par *disponibilité au travail*, on entend la cession par les individus d'un « temps de vie » afin d'obtenir une rémunération en contrepartie d'une prestation de travail. Par *prestation de travail*, on entend la manière dont est utilisée la disponibilité au travail en fonction du degré d'aliénation qu'elle recèle. Par *aliénation* du travail, nous entendons le niveau de *séparation* entre le travailleur et l'objet de son travail : l'aliénation est totale lorsque cette séparation est maximale, c'est-à-dire lorsque le travailleur est totalement exproprié de l'objet de son travail.

L'échange de travail peut être considéré comme un échange *solvable* si et seulement si il porte sur la disponibilité au travail, et non sur la prestation de travail (c'est-à-dire sur l'aliénation). Ne prendre en compte que la disponibilité au travail, en négligeant la prestation de travail, revient à accepter l'hypothèse d'une séparabilité totale entre le sujet travailleur et le contenu/objet de son travail. Le *sens* du travail (la qualité de la prestation de travail) se trouve ainsi totalement dissociée de la *finalité* du travail (disposer d'un pouvoir d'achat pour vivre).

Dans l'économie néoclassique, le concept d'aliénation n'existe pas parce que l'échange de travail

présuppose que la disponibilité soit libre et ne concerne que la prestation de travail. Mais, à la différence des autres marchandises, la marchandise *disponibilité au travail* n'est pas « physiquement » séparable de celui qui en est le détenteur. Dans l'échange de travail, nous ne sommes pas en présence d'un échange effectif de droits de propriété (pouvoir) mais plutôt d'un échange de disponibilité (puissance).

En conclusion, le travail n'est pas une marchandise en tant que telle car, par nature non solvable, il est cependant rendu tel par le fait que le travailleur est en mesure de définir une demande solvable à travers la disponibilité au travail. De fait, et quand bien même il serait libre, le travail se confond avec le travailleur et son besoin impérieux d'acquérir les moyens de sa survie. Le travail devient une marchandise en tant que moyen de subsistance : il est la variable *bioéconomique* par excellence. Selon le rapport qui s'établit entre activité productive et être humain, donc selon le degré relatif d'aliénation, la solvabilité du travail est plus ou moins affirmée et le chantage – incarné dans le dispositif de commandement et de contrôle social et hiérarchique – est plus ou moins fort, mais bien réel. Dans ces conditions, l'échange de travail ne saurait être considéré comme un échange véritablement libre.

Homo bioeconomicus

Dans la pensée économique néolibérale, l'absence de discrimination *ex ante* entre les contractants et la flexibilité du prix selon la loi de l'offre et de la demande représentent les conditions nécessaires pour que l'on puisse parler de « libre échange » sur le marché du travail. En ce qui concerne la question de la flexibilité du prix, on sait qu'il n'est pas possible, en raison de la non-séparabilité physique entre l'objet d'échange (la disponibilité productive) et le travailleur, de déterminer une courbe de l'offre de travail. S'agissant de l'absence préalable de discrimination entre contractants, on notera simplement que la demande de travail par les entreprises est fonction de choix productifs qui, pour l'essentiel, dépendent : (a) des choix de production, lesquels dépendent des anticipations (demande et profit) et (b) de la productivité du travail, qui dépend de l'état des technologies.

Le demandeur de travail est donc soumis aux contraintes technologiques et aux anticipations, mais pas à la contrainte du revenu. La différence entre ces deux types de contraintes est déterminante si l'on cherche à établir une discrimination *ex ante* dans les comportements des contractants sur le marché du travail. L'échange ne se déroule pas dans des conditions d'égales opportunités.

Incontestablement, la contrainte du revenu pèse plus lourd que la contrainte technologique : dans une économie monétaire, on peut vivre sans développement technologique, mais on ne peut pas vivre sans revenu.

La discrimination entre l'employeur et le travailleur qui offre une disponibilité au travail provient du fait que l'employeur dispose de la propriété (ou du contrôle) des moyens de production.

L'essence bioéconomique du travail (comme moyen historiquement déterminé pour garantir la survie) suppose précisément qu'il soit vis-à-vis du capital en position subalterne.

La séparation entre le travailleur et la disponibilité au travail implique que le travail soit, en tant que produit distinct du producteur, un bien *rival*. À partir du moment où la disponibilité au travail est offerte à un employeur, elle ne peut être offerte en même temps à un autre employeur. La rivalité sur le marché du travail produit de l'aliénation. En prenant en compte maintenant le contenu de la prestation de travail, on peut dire que *le degré d'aliénation* varie en fonction de deux grands paramètres : (a) l'intensité du caractère prescriptif des tâches productives, qui dépendent elles-mêmes du type de prestation de travail effectué et (b) le degré de routine (répétitivité) que contient la prestation de travail.

Travailler fait partie de l'agir humain : en tant qu'être social, l'homme est porté à faire, et donc à développer une activité de travail comme forme de réalisation de son individualité. La possibilité de mettre en œuvre sa créativité individuelle est d'autant plus forte que tous les facteurs corporels et cognitifs de l'agir et du caractère humains sont mobilisés. Si activité de travail et autonomie de comportement se conjuguent, la finalité et le sens du travail coïncident et contribuent à créer les

conditions pour que les êtres humains se réalisent. Mais, comme le rappelle Campanella ([1]), pour Marx « l'homme, le travail, la nature (et leurs liens d'interdépendance) représentent les sommets d'un rapport ancien, sujet aux modes historiques de l'organisation sociale de la production et qui s'est transformé de manière irréversible avec la transition vers le capitalisme. L'émancipation de l'homme vis-à-vis du lien qui le contraint au travail (le lien féodal), l'aliénation de la propriété juridique ou *de facto* des moyens de production et la séparation de la terre, source naturelle de sa survie, en annulant la spécificité millénaire de toute prestation de travail, font du travail une catégorie abstraite qui se concrétise ensuite dans la capacité de chaque travailleur à produire une quelconque valeur d'usage, non pas pour satisfaire ses propres besoins mais pour animer de pures et simples valeurs d'échange au bénéfice des capitalistes ».

De fait, le mot « *travail* » (au sens qui lui est habituellement donné dans la culture occidentale) revêt une acception négative. Dans la plupart des langues européennes, ce mot est synonyme de « douleur » ou de « souffrance ». Dans les langues néolatines, le mot dérive d'une expression qui désigne soit les douleurs de l'accouchement, soit un instrument de torture. L'activité de travail est parfois rendue aussi par le mot « *œuvre* », qui désigne l'exercice d'une activité librement développée par l'esprit humain en recourant à l'intelligence et à la volonté. Cette locution est aujourd'hui utilisée dans le langage courant pour désigner l'activité artistique (une activité détachée de la nécessité de produire de la valeur d'échange et qui n'est donc pas immédiatement productive au sens capitaliste du terme).

Dans un système de production capitaliste fondé sur la division du travail, les conditions dans lesquelles s'exerce le travail tendent structurellement à dissocier l'individualité et le travail. Elles réduisent l'autonomie de l'individu à une dépendance structurelle, sanctionnée par le besoin. Ce processus d'aliénation varie selon les systèmes d'organisation qui sont mis en place pour faire face aux crises. Nous sommes ainsi passés successivement du travail artisanal au travail manuel déqualifié, pour arriver aujourd'hui à une prestation de travail individualisée, caractérisée pourtant par des niveaux croissants d'immatérialité et d'intellectualité qui accroissent l'implication du travailleur dans la prestation de travail, et qui en accroissent potentiellement l'autonomie. Nous vivons aujourd'hui le passage du fordisme au capitalisme cognitif qui a pour effet de modifier la division traditionnelle entre travail manuel et travail intellectuel. Cette transformation induit des situations nouvelles : là où émerge la part de travail cognitivo-cérébrale (la prestation de travail où la séparation entre l'activité corporelle et l'activité cérébrale est moins marquée, et où le corps et le geste sont en position subordonnée par rapport à l'utilisation des facultés mentales, relationnelles, mémorielles...), apparaît une forme de subsumption réelle de l'agent économique dans la disponibilité au travail et dans la prestation de travail, jusqu'à faire disparaître ce qui les séparait jusqu'ici.

Pour caractériser la prestation de travail dans le capitalisme cognitif, c'est tout un nouveau paradigme qu'il faut mettre en place. L'*œconomicus* de l'époque fordiste tend aujourd'hui à devenir *bioœconomicus*, un système où toutes les activités de l'existence prennent une dimension fonctionnelle et instrumentale au sein du mécanisme de production. Le processus d'accumulation atteint aujourd'hui un tel niveau qu'il tend à recouvrir la quasi-totalité des activités humaines. Toutes les distinctions, même les plus classiques, perdent aujourd'hui de leur sens : production et reproduction, consommation et production, temps de vie et temps de travail/production.

Nous appelons *bioéconomie* le processus qui subsume la totalité de l'agir humain aux fins de l'accumulation : l'échange de travail, toujours plus immatériel et cognitif, ne peut plus être assimilé à un échange de biens matériels. Dans un processus bioéconomique, l'échange de travail devient plus individuel, sans la médiation de formes institutionnelles comme le syndicat. Le rapport de travail est totalement subsumé dans le processus productif et dans l'organisation hiérarchique définie par le biopouvoir, sauf quand le travailleur est en situation de monopsonne parce qu'il dispose de savoirs et connaissances tacites et exclusives. La conséquence de cette évolution est que l'échange de travail n'est plus *ni solvable* (parce qu'il n'y a pas de séparation entre le travailleur et l'objet du travail), *ni rival*. On ne peut donc pas l'assimiler à une relation de libre échange. Nous

sommes en face d'un véritable paradoxe qui veut que ce soit au moment où l'échange de travail s'individualise, et où on devrait donc pouvoir l'analyser selon les principes de l'individualisme méthodologique, qu'il n'est plus possible de parler d'échange solvable de marché libre. Il s'ensuit que, dans la bioéconomie, le travail tend à devenir un bien commun et social.

Bioéconomie et revenu d'existence

Un bien est dit *commun* lorsqu'il est le produit de procédures sociales de production, autrement dit lorsqu'il est le résultat d'un processus social de coopération. Le fait que le travail soit un bien commun ne signifie pas qu'il soit également un bien public. Un bien *public* est un bien non-rival, dont le propriétaire est par conséquent une entité supra-individuelle. Le travail, au sens de la prestation de travail, ne peut être détenu par une entité supra-individuelle, dans la mesure où il n'est pas séparable de l'être humain. Les hommes sont des animaux sociaux, ils ont de ce fait l'habitude de s'organiser en communautés. L'expérience humaine, les activités relationnelles, les processus d'apprentissage, l'aptitude au langage dépendent des connexions sociales qui caractérisent la communauté humaine, avec la médiation plus ou moins importante des singularités individuelles. En d'autres termes, la prestation de travail et les activités qui lui sont liées renvoient à des pratiques sociales qui ne sauraient être réduites à l'exercice de la singularité.

Dans les économies cognitives modernes, la structure temporelle de la production est difficile à appréhender à partir des vieux schémas théoriques. Dans le contexte tayloriste, le temps était planifié et subdivisé afin d'augmenter et de mesurer la productivité matérielle du travail, en recourant aux mécanismes de division et de parcellisation des tâches. Cela pouvait se comprendre dans le secteur de l'industrie : seul le travail salarié était considéré comme productif et il représentait la base de tout le calcul de rémunération, tandis que le travail de reproduction était jugé improductif (et n'était donc pas rémunéré). Le temps de travail autant que le type de prestation étaient strictement définis et ils étaient séparés du temps de vie et des activités de « temps libre ». On mesurait ainsi l'offre de travail et l'intensité de sa prestation. Le prix du travail – résultat de la négociation collective entre entrepreneurs et syndicats – dépendait du temps travaillé et de la productivité du travail. Les salaires étaient donc déterminés de manière collective, mais distribués de manière individuelle, puisque l'implication de chaque travailleur (en termes de temps et d'effort) était mesurable. Le travail était donc considéré comme un bien *privé*.

Dans le contexte bioéconomique, au contraire, la production de valeur ajoutée a partie liée aussi bien avec l'activité de production qu'avec celle de reproduction de la vie sociale. Le travail – matériel ou immatériel, cognitif ou corporel – produit et reproduit la vie sociale. L'impossibilité de dissocier la production de la reproduction interdit toute mesure du temps et de la valeur. La productivité d'un travail de type cognitif peut dépendre du savoir, des affects, de la communication. Ces variables ne peuvent pas être saisies à l'échelle de l'individu, elles sont au contraire le résultat d'un processus de coopération sociale, ce que Marx a appelé le « *general intellect* » : l'intelligence sociale engendrée par le processus d'accumulation des savoirs devient alors un bien commun dont la valeur ne peut faire l'objet d'aucune mesure.

Quand le travail sort des murs de l'usine et que la vie est littéralement mise au service de la production, il est de plus en plus difficile de calculer la durée d'une journée de travail et de distinguer le temps de production du temps de reproduction, le temps de travail et le temps libre. Il n'y plus de pointes à l'ère de la production bioéconomique.

Dans ce contexte, la « juste rémunération » des facteurs productifs bioéconomiques doit devenir *une rémunération de la vie elle-même* (la vie devenant le principal *input* productif), autrement dit *un revenu d'existence*. Le revenu d'existence va au-delà de la structure salariale actuelle et des amortissements sociaux, partout en recul. Il concerne l'ensemble de la population, y compris ceux qui n'ont pas d'emploi ou qui passent pour improductifs, puisque, dans l'organisation économique du capitalisme cognitif, le travail devient chaque jour davantage une force de travail collective et sociale. Le vieux slogan fordiste – « à travail égal, salaire égal » perd de son sens. Nous sommes

confrontés ici à un second paradoxe qui veut que l'échange de travail, dans la bioéconomie, soit de plus en plus sujet à un processus d'individualisation, mais que sa rémunération doive être déterminée à l'échelle sociale.

Le préalable fondamental permettant de soutenir que, dans un contexte bioéconomique, la valeur est davantage produite par *l'élaboration cognitive de sens* que par la transformation matérielle des biens, repose sur une analyse du travail et du capital fondée sur l'évolution critique des catégories de l'économie classique. L'analyse doit systématiquement être associée à un travail d'enquête permettant de comprendre la place effective occupée par la dimension cognitive du capitalisme à l'intérieur des lieux de la production. Il faut parvenir à déterminer comment s'opère le travail, quelle est la limite entre le temps de travail et le temps libre, et quelles formes particulières prennent l'exploitation et l'aliénation. Cette dernière question est capitale, notamment si l'on cherche à formuler un discours cohérent sur le financement du revenu d'existence. Le financement d'une mesure contre la précarité d'existence, susceptible de garantir une continuité de revenu aux personnes fragilisées et de soutenir en même temps la productivité sociale sur un territoire donné, doit provenir d'une taxation des différentes formes de rente financière et technologique qui se perpétuent sur ce territoire. Le raisonnement doit s'ancrer dans les formes que prennent ces rentes dans un régime d'accumulation flexible, et il est tout aussi important d'opérer une critique des politiques budgétaires ([2]).

D'un point de vue juridique, le revenu d'existence devrait être reconnu comme *une mesure contre la précarité existentielle*. Sa mise en œuvre devrait alors garantir une continuité de revenu aux personnes en difficulté, afin de rétribuer la coopération et la productivité sociale qui proviennent du seul fait de vivre dans un territoire particulier. Dans les chartes constitutionnelles des démocraties européennes, la notion de « conditions de vie décentes » impose à l'État de lever les obstacles d'ordre économique et social qui, en limitant de fait la liberté et l'égalité des citoyens, empêchent le plein développement de la personne humaine et la participation effective de tous les travailleurs à l'organisation politique, économique et sociale du pays. La précarisation existentielle des conditions de travail (résultant de l'organisation bioéconomique) oblige à revisiter les principes traditionnels de la jurisprudence du droit du travail : le terme « travailleur » doit être entendu dans sa fonction sociale, indépendamment du statut de celui qui effectue une activité de travail juridiquement déterminée. L'institution en charge de la redistribution devrait considérer le revenu d'existence comme d'autant plus nécessaire que l'activité productive est le fruit d'une coopération sociale et que l'organisation bioéconomique devient une réalité.

Ce texte est le fruit d'une réflexion commune aux deux auteurs et qui doit beaucoup aux échanges avec ceux qui, au sein du mouvement italien, soutiennent la revendication du revenu d'existence. Andrea Fumagalli a rédigé les premières parties de l'article, Stefano Lucarelli la dernière. L'article a été traduit de l'italien par André Gattolin.

[1] Campanella (Francesco), « Lavoro » in Giorgio Lunghini (éd), Dizionario di Economia Politica, Bollati Boringhieri, Torino, 1982, p. 109.

[2] Les fonds alloués à la formation par l'UE représentent un exemple intéressant : l'idée de formation s'inscrit dans la logique de la précarité existentielle. Il s'agit d'un droit individuel, qui risque d'être géré de manière clientélaire par les employeurs et une partie des syndicats. L'obtention de ces fonds est soumise à la condition que le candidat présente un projet de formation individuel, mais elle peut représenter une perspective concrète qui va précisément dans le sens du revenu d'existence.