

## Quatre figures rhétoriques du projet El Khomri

LE MONDE ECONOMIE | 10.03.2016 à 11h49 | Par Thibault Gajdos (chercheur au CNRS)



"L'idée sous-jacente est que la croissance économique profiterait mécaniquement à tous. Il n'en est évidemment rien. L'économiste Camille Landais a montré qu'entre 1998 et 2005, les 90 % des salaires les plus faibles avaient augmenté en moyenne en France de 4 %, contre 14 % pour le 1 % des salaires les plus élevés" (Photo: Myriam El Khomri, le 9 mars). ALAIN JOCARD / AFP

En 1991, l'économiste Albert Hirschman (1915-2012) publiait une analyse acérée des figures de rhétorique déployées depuis le XVIII<sup>e</sup> siècle contre les conquêtes progressistes (*Deux siècles de rhétorique réactionnaire*, Fayard). Par une étrange inversion, les arguments mobilisés dans le passé pour lutter contre l'instauration de nouveaux droits sont désormais employés pour défaire les droits acquis au nom du progrès social. Le projet de loi sur la réforme du code du travail en est un exemple spectaculaire.

La première figure de rhétorique identifiée par Hirschman est celle de la « thèse de l'effet pervers ». Il s'agit de prétendre que les réformes auront les effets exactement contraires à ceux qu'elles visent. Ainsi, par exemple, les aides versées aux pauvres les encourageraient à la paresse et conduiraient donc en réalité à accroître la pauvreté.

Avec le projet de loi sur le travail, le gouvernement retourne l'argument : en réduisant les droits des salariés et en facilitant leur licenciement, on les protégerait davantage. C'est cette idée qui permet au gouvernement de baptiser sa réforme « projet de loi visant à instituer de nouvelles libertés et de nouvelles protections pour les entreprises et les actifs ». La thèse est osée, et l'expérience risquée.

### Les droits sociaux menaceraient les libertés

Le deuxième argument analysé par Hirschman est la « thèse de l'inanité », selon laquelle les mesures progressistes ne bénéficient pas à ceux qui en ont véritablement besoin. Le gouvernement applique ce raisonnement, également à rebours, dans son projet de loi. Les chômeurs et les salariés précaires ne bénéficient pas des garanties liées au contrat à durée indéterminée. En réduisant ces garanties, on améliorerait donc leur sort.

Il aurait peut-être été plus simple, et certainement plus efficace, de s'employer à aider directement les chômeurs et les salariés précaires en investissant davantage dans leur formation et en améliorant les garanties sociales associées à leurs contrats de travail.

La dernière figure de rhétorique mise en évidence par Hirschman est celle de la « mise en péril », selon laquelle toute réforme progressiste menace des conquêtes antérieures. Les droits sociaux, par exemple, menaceraient les libertés et la démocratie. Ici encore, le gouvernement retourne l'argument : en affaiblissant le pouvoir de négociation des salariés (par la levée du droit d'opposition syndical, par exemple), on leur permettrait de retrouver des marges de liberté.

Si l'objectif était de faciliter l'expression des salariés au sein des entreprises, d'autres mesures, comme le chèque syndical, qui permet à tous les salariés d'adhérer au syndicat de leur choix, auraient certainement été plus efficaces.

## **Arguments réactionnaires**

Aux arguments réactionnaires repérés par Hirschman, il faut ajouter une figure de rhétorique d'apparition récente, mais d'usage intensif : la thèse de l'alignement des intérêts, selon laquelle ce qui est bon pour les entreprises et leurs dirigeants est bon pour les salariés.

L'idée sous-jacente est que la croissance économique profiterait mécaniquement à tous. Il n'en est évidemment rien. Ainsi, par exemple, l'économiste Camille Landais (London School of Economics) a montré qu'entre 1998 et 2005, les 90 % des salaires les plus faibles avaient augmenté en moyenne en France de 4 %, contre 14 % pour le 1 % des salaires les plus élevés, tandis que les revenus des capitaux mobiliers avaient progressé de 31 % (« Les hauts revenus en France (1998-2006) », document de travail, Paris School of Economics, 2007).

En somme, l'essentiel des fruits de la croissance est venu abonder les revenus du capital et les hauts salaires. En niant ce conflit, la thèse de l'alignement des intérêts vide de son sens le principe même de la négociation au sein de l'entreprise, qui consiste à trouver un point d'équilibre entre des intérêts conflictuels.

La déclinaison de cette thèse dans le cas de la loi sur le travail est parfaitement transparente : c'est l'affirmation, martelée sans cesse, que les marges de flexibilité que cette loi donnera aux entreprises bénéficiera, in fine, aux salariés. Rien n'est moins sûr.