

HOMO SAPIENS INFORMATICUS chronique de Gilles Dowek

L'informatique va rompre le lien entre travail et revenu

Le remplacement de l'homme par la machine remet en question les fondements de la rémunération.



Depuis quelques années, les clients de certains supermarchés utilisent des caisses sans caissière ni caissier où ils scannent eux-mêmes le code-barres de leurs articles. Cependant, ces caisses automatiques sont peut-être déjà obsolètes. Dans un supermarché de Seattle, aux États-Unis, des capteurs et des caméras enregistrent en temps réel les produits mis dans les chariots par les clients qui, leurs achats terminés, quittent le magasin sans passer par une caisse d'aucune sorte.

Cette disparition des caisses et des caissiers est la dernière étape d'un long processus, avec d'abord l'introduction des caisses électriques qui font les additions à la place des caissiers, puis des codes-barres qui évitent de taper le prix de chaque article, puis des machines qui rendent la monnaie, etc. Chacune de ces transformations a permis aux caissiers de travailler plus vite et donc aux supermarchés d'en employer moins. La dernière étape supprimerait plus de 200 000 emplois en France, que ne compenseront pas les quelques milliers créés par les entreprises qui conçoivent ou fabriquent ces systèmes informatiques.

Comme je le soulignais dans le numéro de février 2015 de *Pour la Science*, il y a tout lieu de se réjouir de ce remplacement de l'homme par la machine, car le métier de caissier est l'un des plus répétitifs et des plus pénibles qui soient. Les caissières et les caissiers travaillent dans un environnement bruyant, souvent sans voir la lumière du jour et sans pouvoir se lever. Un grand nombre

d'entre eux souffrent de troubles musculo-squelettiques : tendinites, mal de dos, etc. Qui souhaiterait que ses enfants travaillent toute leur vie à la caisse d'un supermarché ?

Plus fondamentalement, depuis l'aube de l'humanité, le progrès technique consiste à produire plus de richesses en travaillant moins, et non le contraire. Mais les caissiers libérés de leur tâche et devenus chô-



LES CAISSIERS SONT REMPLACÉS
par des machines et perdent leur emploi.
Faut-il aussi qu'ils perdent leur revenu ?

meurs, donc sans emploi et sans revenu, se réjouissent rarement. Pas plus d'ailleurs que ne se réjouissaient les mineurs, les ouvriers du textile, les postiers ou les disquaires qui les ont précédés. Une chose, cependant, a changé : cette question de la disparition du travail se trouve désormais au centre du débat public. La croissance du chômage n'est plus uniquement perçue comme un dysfonctionnement de notre économie, mais aussi comme un effet de ce remplacement de l'homme par la machine. Et si le phénomène persiste, il est certain que le chômage ne

pourra pas être résorbé, qu'il n'y aura pas de travail pour tout le monde.

Or il est temps de comprendre que ce que regrette surtout le caissier devenu chômeur n'est pas son travail passé, mais le revenu qu'il en tirait : il pourrait s'accommoder de son revenu sans son activité rémunératrice et occuper son temps à d'autres activités. Nous en venons donc à penser indépendamment l'idée de revenu et l'idée de travail, et à envisager de donner un revenu au caissier, qu'il travaille ou non.

Conditionner le revenu au travail incitait les femmes et les hommes à travailler dans les supermarchés et dans les usines, quand ce travail était nécessaire à la production de richesses. Mais maintenant que des machines remplacent partiellement ou totalement les humains et créent ces richesses à leur place, le travail n'est plus aussi utile, et marginaliser économiquement les oisifs pour les inciter à travailler n'a plus grand sens.

Proposé par certains économistes ou personnalités politiques, le « revenu universel » est aujourd'hui perçu comme une mesure sociale destinée à résoudre le « problème » du chômage. Ne devrions-nous pas plutôt le considérer comme la norme, dans une société informatisée ? Nous trouvons déjà normal de subvenir aux besoins des plus jeunes et des plus âgés, sans que ceux-ci aient besoin de travailler. Pourquoi devrait-il en être autrement avec ceux qui sont entre ces deux âges ? ■

Gilles DOWEK est chercheur à l'Inria et membre du conseil scientifique de la Société informatique de France.

CABINET DE CURIOSITÉS SOCIOLOGIQUES par Gérald Bronner



Le prix de la réciprocité

Un cadeau engage toujours son bénéficiaire d'une façon ou d'une autre. Une réciprocité qui serait profondément ancrée dans notre passé évolutif.

La campagne présidentielle qui s'achève en France a vu beaucoup de questions relatives à la moralité soulevées. Par exemple, est-il raisonnable pour un candidat à la plus haute fonction de la République d'accepter de se faire offrir de très onéreux costumes sur mesure ? Le bénéficiaire de ce cadeau a en partie lui-même répondu à cette question, puisqu'il a restitué ces vêtements en reconnaissant qu'il avait commis une erreur. On ne saura jamais si l'acceptation de ce cadeau était assortie de promesses faites à son auteur. Dans ce cas, évidemment, la violation de la conduite morale que l'on attend d'un politique eut été parfaitement établie. Dans le cas contraire, c'est-à-dire l'acceptation d'un cadeau sans engagement particulier, est-on bien certain que la situation n'est pas sans risque ? Chacun a bien compris que même si aucune promesse n'avait été faite, restait la question épineuse de la réciprocité. De quelle façon un présent nous engage-t-il ?

Sur le plan formel, rien ne nous contraint à devenir l'obligé de celui ou celle qui nous a fait un cadeau. Mais en pratique, cette relation n'établit-elle pas un système de contraintes implicites ? C'est précisément une question que s'est posée Robert Cialdini, psychologue à l'université de Columbia. Pour écrire son célèbre livre *Influence et manipulation* (*Influence, the Psychology of Persuasion*, 1984) le chercheur a étudié des résultats de la psychologie sociale de l'influence, mais il a aussi observé pendant plusieurs années les pratiques des vendeurs de voiture, de sociétés de télémarketing ou encore de militants d'associations

caritatives. Son travail lui a permis de conclure qu'un cadeau entraîne mécaniquement une forme de réciprocité beaucoup plus contraignante qu'on ne pourrait le croire.

D'ailleurs, ces principes ont été appliqués de façon extensive dans le marketing. Qui n'a pas accepté de goûter dans un supermarché un nouveau jus de fruit ou un gâteau apéritif et acheté dans la foulée un produit dont il



QUAND UN PERSONNAGE PUBLIC
accepte un cadeau de grande valeur,
sa moralité peut être mise en question.

n'avait nullement besoin ? Les échantillons gratuits, les sourires, les compliments venant d'un inconnu dans la rue qui veut recueillir quelques oboles pour une cause ou une autre ou même encore un simple verre offert dans un bar induisent un système d'interactions subtiles qui peuvent nous conduire à accepter ce que nous n'aurions pas désiré faire quelques minutes auparavant.

Pourquoi ce principe de réciprocité est-il à ce point ancré en nous ? Certains en ont souligné le caractère universel, comme le

sociologue américain Alvin Gouldner (même s'il insistait pour rappeler l'omniprésence de formes asymétriques de réciprocité), et la psychologie évolutionniste a proposé une interprétation intéressante (quoique spéculative) de la question.

Ainsi, le psychologue social américain Roy Baumeister voit dans la réciprocité une condition même de la survie de certaines espèces. En effet, a-t-il remarqué dans son livre *The Cultural Animal: Human Nature, Meaning and Social Life* (2005), les hasards de la chasse, par exemple, peuvent conduire un individu à abattre une proie qu'il ne pourra manger seul. Dans ces conditions, il est plus intéressant pour lui de partager en espérant que les bénéficiaires de ce don seront eux aussi généreux lorsqu'il connaîtra la faim.

Pour Roy Baumeister et les psychologues évolutionnistes, les groupes non dotés de cette aptitude à la réciprocité ont tout simplement moins de chances de survivre que les autres. Autrement dit, la réciprocité serait une sorte d'assurance contre la rareté des ressources lorsqu'une espèce est confrontée aux fluctuations de celles-ci. Dans ces conditions, on comprend dans quelle intimité de notre nature même, amplifiée par de nombreuses règles sociales, se loge le principe de réciprocité. On comprend aussi combien la décision qui prétend défendre l'intérêt général, comme c'est le cas de la gouvernance politique, doit se protéger de l'influence du principe de réciprocité. ■

Gérald BRONNER est professeur de sociologie à l'université Paris-Diderot.