

LA DÉFORMATION SOCIALE DU TEMPS EST UN DÉFI POUR NOS INSTITUTIONS

Renaud Vignes

La Découverte | « [Revue du MAUSS](#) »

2018/2 n° 52 | pages 371 à 387

ISSN 1247-4819

ISBN 9782348040832

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-du-mauss-2018-2-page-371.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour La Découverte.

© La Découverte. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

II.

Libre revue

La déformation sociale du temps est un défi pour nos institutions

Renaud Vignes

Il fut une époque où l'on pensait que les progrès de la technique associés à la prospérité généralisée nous permettraient de travailler moins et, en conséquence, de disposer de plus de temps libre. Le progrès est bien là et jamais nos sociétés occidentales n'ont été aussi riches. Le temps de travail a été réduit de manière quasi généralisée. Tout le monde ou presque possède des équipements numériques supposés nous rendre la vie plus facile, plus pratique, afin de nous faire gagner du temps. Et pourtant, c'est l'inverse qui se produit. Nous avons le sentiment d'en manquer bien plus qu'avant. Les économistes diraient que, sur le marché du temps, la demande augmente plus vite que l'offre. Au cœur de ce paradoxe, il y a deux grands phénomènes. Le premier est économique. Il a été décrit par Gary Becker en 1965 dans son article « A theory of the allocation of time ». Dans celui-ci, il veut démontrer que n'importe quelle décision individuelle est conditionnée par deux contraintes : le budget monétaire et le budget temps. Avec lui, le temps apparaît comme un actif économique, un capital fini amené à devenir de plus en plus rare. Le deuxième est d'ordre sociologique. C'est la thèse d'Hartmut Rosa [2010 (2005)] qui propose de relire l'histoire moderne à l'aune du concept d'accélération sociale. Selon lui, tous les processus de transformation de nos sociétés s'expliquent par la confrontation entre des forces d'accélération d'un côté et des forces de résistance de l'autre.

Ces deux phénomènes se renforcent l'un l'autre. Plus nos sociétés accélèrent, plus notre capital-temps se raréfie et prend de la valeur. Cette combinaison forme un processus d'une puissance inouïe qui se situe au cœur du grand bouleversement de nos sociétés. Avec l'exploitation de nos données personnelles, il est l'essence même du nouveau modèle économique qui se déploie et que nous qualifions de technocapitaliste [Vignes, 2018]. Face à ce processus de déformation sociale du temps, nos démocraties semblent bien fragiles pour contenir les déséquilibres qui apparaissent. Lorsque le marché du temps devient structurellement déséquilibré, c'est toute la cohésion de nos sociétés qui risque d'être mise en cause. Et c'est la possibilité même de l'action politique dans sa capacité à transformer l'ordre des choses qui est défiée.

Avec Gary Becker, le temps devient un input comme un autre

La « nouvelle théorie du consommateur » constitue une double rupture par rapport au modèle microéconomique néoclassique. D'une part, elle substitue une activité de production de satisfaction à l'activité de consommation des ménages. D'autre part, elle fournit la base d'une théorie de l'allocation optimale du temps. Dans le modèle néoclassique, l'agent cherche à maximiser son utilité $U(x, y)$ en tenant compte des prix respectifs de chaque bien p_x et p_y et de son revenu R . Or, pour Becker, la consommation des biens x et y ne constitue pas un acte économique final car ce que cherche en réalité l'agent c'est une « production » optimale de satisfaction. Là est la véritable rationalité d'*Homo œconomicus*. Ainsi, les arguments de la fonction d'utilité ne doivent plus être vus comme des biens à consommer, mais comme des « inputs » qui produisent de la satisfaction. L'agent devient donc un producteur qui, pour produire les satisfactions qu'il recherche, va combiner des biens et services (x et y) ainsi qu'une autre ressource jusqu'ici ignorée par la théorie économique : le temps. À chaque bien de consommation est donc attachée une fonction de production, par exemple pour le bien x : $Q_x = f(x, t)$, la quantité de satisfaction produite sera fonction de la quantité consommée du bien x et de la quantité de temps t mise en œuvre. Le consommateur/producteur essaiera de combiner au mieux

ces deux facteurs (x et t) pour obtenir la plus grande satisfaction possible.

Une des conséquences les plus importantes de l'analyse réside dans l'idée de substituabilité entre temps et dépense. Le consommateur/producteur a le choix entre acheter plus de biens ou utiliser plus de temps. Il va donc être amené à comparer les prix de chacun. Le prix des biens est déterminé sur le marché des biens. Pour le prix du temps, Becker affirme qu'il est mesuré par le taux de salaire, donc déterminé sur le marché du travail. En effet, le temps de « production » de satisfaction est du temps pendant lequel on ne travaille pas, renonçant ainsi à percevoir un salaire (il s'agit donc d'un coût d'opportunité). Ainsi, le consommateur/producteur pourra obtenir une même satisfaction en combinant différentes combinaisons temps-dépenses en fonction des prix relatifs des biens et du temps. C'est le principe des courbes d'indifférence bien connu des économistes. Dans cette analyse, l'augmentation du salaire fait augmenter le prix du temps. Celle-ci va donc entraîner un déplacement de l'activité des productions à base de temps vers des productions à base de dépenses. Certaines activités utilisent beaucoup de temps et peu de dépenses (inviter ses amis à la maison par exemple), d'autres beaucoup de dépenses et peu de temps (aller au restaurant). Typiquement, on préférera, lorsque l'on gagne plus, manger au restaurant plutôt que perdre un temps devenu précieux à cuisiner pour soi.

Appliqué au modèle technocapitaliste qui est le nôtre, nous rencontrons là une limite à cette nouvelle théorie du consommateur. Depuis que ce modèle s'est déployé dans les pays occidentaux (soit au début de notre siècle), les salaires de la grande majorité des travailleurs n'ont que très peu augmenté. C'est d'ailleurs l'une de ses caractéristiques. En conséquence, le prix du temps n'aurait pas dû bouger. Or, et comme le prévoyait Becker, non seulement nous avons l'impression d'avoir toujours moins de temps mais, de plus, sa valeur augmente effectivement car les termes de l'échange (avec des biens) semblent lui être de plus en plus favorables. À cet égard, les enquêtes de l'Institut national du sommeil et de la vigilance révèlent que les Français dorment une heure et demie de moins que dans les années 1950 et deux de moins qu'au début du xx^e siècle. On passe également moins de temps à cuisiner. Selon l'Insee, la part des dépenses de repas en conserve et en produits surgelés

a presque quadruplé depuis 1960. Un ménage sur deux pratique le plateau-repas au moins une fois par semaine. Les *fast-foods*, les *speed dating*, les siestes éclaircies témoignent de ce phénomène. Nous développons des stratégies visant à optimiser toujours plus notre temps. Celles-ci consistent à effectuer plusieurs activités en simultané. Nous travaillons ainsi durant les temps de transport, plutôt que de discuter avec nos voisins ou contempler le paysage. Ou bien nous faisons réciter les devoirs de nos enfants pendant que nous lavons la vaisselle. Ces tâches que nous effectuions auparavant moins vite et l'une après l'autre, c'est-à-dire successivement, s'effectuent aujourd'hui plus vite et simultanément.

De fait, deux facteurs complémentaires viennent expliquer cette substitution temps/dépenses imaginée par Becker. Le premier est que c'est le prix relatif des dépenses qui baisse et non celui du travail qui augmente. C'est l'une des grandes originalités du modèle technocapitaliste. Toujours plus de produits, toujours plus accessibles, donc toujours plus compétitifs par rapport au prix du temps. Conformément à l'analyse de Gary Becker, le prix relatif du temps par rapport à celui de la dépense augmente. Le consommateur/producteur, pour maximiser son volume global de satisfactions, cherchera donc bien à réaliser ses préférences par des moyens nécessitant moins d'inputs temps. Il s'achètera, par exemple, un réfrigérateur qui lui permet de faire l'économie d'aller au marché tous les jours. Il invitera ses amis au restaurant plutôt que de les recevoir chez lui... La plupart des produits et services que nous consommons aujourd'hui, notamment nombre d'objets que l'on considère *a priori* comme des gadgets, correspondent ainsi à une politique d'économie de temps. Et c'est là que nous voyons que le temps comme bien économique a une conséquence majeure sur la croissance. Aujourd'hui, l'augmentation de la valeur de notre capital-temps explique en grande partie la croissance des pays occidentaux. Mais, pour que cette croissance se réalise, encore faut-il que le consommateur puisse acheter ces nouveaux biens et services. C'est là qu'intervient le deuxième facteur qui est la dette. Une partie toujours plus grande de la population voit son pouvoir d'achat augmenter non pas du fait de ses revenus tirés du travail (puisque il n'augmente plus), mais du fait des facilités de financement qui lui sont proposées. Cette dette se trouve partout et démarre à un âge toujours plus jeune. C'est l'endettement généralisé

et en expansion continue qui permet la substitution de la dépense au temps prévue par Gary Becker.

Cette introduction du temps dans l'analyse des activités de l'individu nous donne une nouvelle vision de la façon dont se modifient dans le temps les achats et les modes de consommation. Traditionnellement, on considère que la mutation des modes de consommation provient tout simplement de l'apparition de besoins nouveaux, que les producteurs s'efforceraient de satisfaire sans que l'on soit en mesure d'expliquer par quelle dynamique ils se forment. Gary Becker et George J. Stigler [1977] expliquent, dans un article de l'*American Economic Review*¹ que « la seule chose qui évolue, c'est le prix du temps ». Sa hausse relative continue aboutit à placer le consommateur dans la situation d'une entreprise qui voit en permanence se modifier les prix relatifs de ses facteurs de production. Et c'est là qu'apparaît la plus grande conséquence de cette analyse sur l'organisation sociale : plus le capital-temps se raréfiera, plus les consommateurs préféreront dépenser. Or l'expansion continue de la dépense est vitale pour notre modèle de société. Sans elle, la promesse de croissance et de prospérité qui forme son horizon indépassable disparaît. Le capital-temps devient un véritable enjeu pour le processus technocapitaliste, qui va donc chercher à s'en emparer.

Le temps, un capital pas comme les autres

En 2004, Patrick Le Lay, alors PDG de TF1, fait scandale lorsqu'il déclare : « Ce que nous vendons à Coca-Cola, c'est du temps de cerveau disponible. » Aujourd'hui, il apparaîtrait comme un visionnaire. Avant tout le monde, il a compris que l'une des grandes sources de valeur (donc de profit) de la nouvelle économie sera la transformation du temps disponible en dépense. Dans la logique du système technocapitaliste, le temps non valorisé (se reposer ou se promener par exemple) est un actif dormant qu'il faut réveiller pour l'exploiter commercialement. C'est dans ce but que se sont développés de nombreux travaux autour de la notion d'économie de l'attention. C'est une discipline tout ce qu'il y a de scientifique qui

1. *American Economic Review*, mars 1977, vol. 67, n° 2.

a pour but de comprendre comment réagit notre cerveau à diverses sollicitations. Jadis, c'étaient les biens et services qui étaient perçus comme porteurs de valeur. Dans le monde technocapitaliste, ils sont de plus en plus fournis gratuitement en échange de quelques secondes d'attention de la part de l'utilisateur. Il faut donc que ces quelques secondes soient très efficaces. C'est pourquoi le monde économique s'est emparé de cette nouvelle science. Il n'est donc pas surprenant que le cœur de ce mouvement se situe à l'université de Stanford. C'est au sein du Persuasive Tech Lab² que se développent les recherches les plus avancées dans ce que l'on appelle le domaine de la captologie. C'est-à-dire l'étude des technologies numériques comme outil d'influence sur le comportement des individus. Par technologie, il faut entendre les logiciels, les apps mobiles, les pages web, etc. Le terme de captologie a été inventé en 1996 par le Dr Fogg qui a publié un ouvrage sur le sujet [Fogg, 2003]. Dans celui-ci, il souligne que la technologie numérique n'est pas seulement un outil mais un média et un acteur social. Il explique que c'est à travers la meilleure connaissance des interactions entre cette technologie et le sujet que l'on peut influencer son comportement. Les principaux clients de cette nouvelle science sont évidemment les grands noms de l'économie numérique (Ebay, Facebook, Amazon, Google, etc.). Grâce à ces travaux, ils ont pu développer non seulement une addiction effrayante à l'usage de leurs technologies, mais aussi et surtout des techniques de persuasion qui orientent l'individu vers un comportement marchand. Observez les adolescents, ils scrutent en permanence ce qui se passe sur leur téléphone portable. Les interfaces qu'ils consultent sont développées dans le but d'accaparer le plus de leur temps possible pour le maîtriser et l'exploiter commercialement. À mesure que notre capital-temps se raréfie, nous aurons tendance à échanger une quantité toujours plus petite de temps contre une quantité toujours plus importante de produits. Quelques secondes d'attention contre une quantité d'informations commerciales toujours plus grandes. C'est donc bien un contexte de raréfaction du temps qui caractérise le modèle économique dans lequel nous vivons. Notre cerveau évolue chaque jour parce qu'il est plastique et que plus nous le sollicitons, plus il devient avare d'informations, d'interactions et de *stimuli*. Un peu

2. <<http://captology.stanford.edu/>>.

comme l'estomac grossit quand nous mangeons trop et qui demande toujours plus de nourriture pour être rassasié. Comme les chimistes des cigarettiers étaient payés pour rendre les fumeurs de plus en plus dépendants, des milliers de chercheurs et d'ingénieurs le sont pour capter notre attention, pour transformer notre temps en un actif valorisable. Ainsi, à côté du nouveau marché des données, se crée le nouveau marché du temps. Et ce sont les mêmes acteurs, au premier rang desquels nous retrouvons les Gafam, qui vont s'employer à le dominer.

L'accélération du temps est devenue indispensable à la croissance

Dans son livre *Accélération*, Hartmut Rosa pose comme hypothèse que notre modèle économique impose un cadre social fondé sur le principe d'accélération et que cette accélération transforme en profondeur nos sociétés. Il distingue bien la notion de vitesse de celle d'accélération. Pour lui, le système ne peut se contenter d'une vitesse constante. Comme les astrophysiciens nous expliquent que l'expansion de l'univers est en accélération continue, le système technocapitaliste ne peut survivre sans une augmentation constante de sa vitesse. Tout doit aller de plus en plus vite. Dans le cas contraire, il n'y a aucune possibilité de croissance, de consommation et donc la justification même du système disparaît.

Sur le thème de la croissance, dans un article paru en septembre 2013 dans *Libération*, Thomas Picketty livre une réflexion intéressante et originale. Il résume les deux facteurs de croissance à l'augmentation de la population, d'un côté, et à la productivité, de l'autre. Au cours des trois derniers siècles, la croissance annuelle a été en moyenne de 1,6 %, dont 0,8 % au titre de la population et 0,8 % au titre de la productivité. Si ce taux de croissance peut nous apparaître modeste, à l'aune des conséquences induites, il est énorme sur le long terme. Il correspond à une multiplication par plus de dix de la population mondiale sur la période. Vers 1700, la terre comptait environ six cents millions d'habitants. Elle en compte sept milliards aujourd'hui. On imagine bien qu'une telle tendance ne peut

se poursuivre. On assiste d'ailleurs à un ralentissement de la progression de la population, et les démographes estiment que la population mondiale devrait se stabiliser d'ici la fin de ce siècle. Pour ce qui concerne la productivité, les économistes font face à un grand mystère. La productivité est un ressort essentiel de l'activité, c'est le premier moteur de la croissance. Or, depuis un demi-siècle, sa croissance ralentit. Et, depuis 2009, dans les pays avancés, elle n'est plus que de 1 % par an. Il semble que l'impact du progrès technique décroît. Les « disruptions » technologiques tant vantées par les zélotes du modèle technocapitaliste paraissent produire des effets moins importants que le déploiement de l'eau courante, de l'électricité ou du bitume du siècle précédent. Picketty conclut que l'on peut raisonnablement imaginer que le maintien d'une croissance de 0,8 % de la productivité au niveau mondial est un scénario optimiste. Quoi qu'il en soit, la conclusion importante est qu'il est fort probable que le monde doit se préparer à vivre avec une croissance voisine de 1 % à 1,5 % par an. Mais, à l'évidence, ce sont des taux difficilement compatibles avec le projet technocapitaliste. Celui-ci a besoin de rendement du capital bien supérieur (la fameuse inégalité $r > g$ de Thomas Picketty). Et c'est là que l'accélération apparaît comme la solution. L'accélération est la véritable innovation qui doit remédier à l'affaiblissement des facteurs population et productivité. C'est pourquoi les entreprises multiplient leurs efforts pour « accélérer » les flux et les échanges.

Pour accélérer, il faut une diffusion plus rapide et plus massive des nouveautés technologiques. Chiffres à l'appui, le chercheur bruxellois Francis Heyligen démontre qu'il s'écoula cent soixante-quinze ans entre l'invention de la machine à écrire en 1714 et sa diffusion mondiale, contre environ trente ou quarante ans pour des inventions comme le réfrigérateur et l'aspirateur au début du xx^e siècle, et seulement une décennie pour que de nouvelles technologies comme les lecteurs de CD ou les magnétoscopes connaissent une diffusion de masse. Aujourd'hui, le cycle de vie de la plupart des produits numériques est inférieur à deux ans (ordinateurs, téléphones...). Pour accélérer les comportements d'achat, il faut rendre inutiles les anciens produits. Nous savons tous maintenant que l'obsolescence programmée est devenue partie intégrante des stratégies produits des entreprises. Elle consiste à

réduire volontairement la durée de vie d'un produit pour inciter le consommateur à le remplacer. C'est une technique tellement connue que l'Assemblée nationale a voté une loi l'interdisant sous peine de deux ans d'emprisonnement et 300 000 euros d'amende. Pour accélérer la consommation, il faut donner du pouvoir d'achat aux individus. Le monde technocapitaliste se caractérise par la faible croissance des salaires, voire leur stagnation, pour la plus grande part des populations. Et ce phénomène touche les personnes à propension marginale à consommer élevée (c'est-à-dire les faibles revenus). Pour ce système, il est pourtant fondamental que les populations achètent toujours plus, sinon tout se bloque. C'est là que se rencontre la vraie innovation du XXI^e siècle. Elle est financière. Pour pouvoir prêter toujours plus à des taux toujours plus bas, on va accélérer la vitesse de circulation des titres financiers. Grâce à cette accélération financière, les prêteurs sont capables de proposer des produits à des taux imbattables à des personnes à peine solvables. Dernier en date, des prêts immobiliers sur une durée de trente-cinq ans !

Ce principe d'accélération dessine aussi une nouvelle forme d'organisation économique. L'entreprise qui a de l'avenir est celle qui sera portée par les valeurs de l'entrepreneuriat : l'agilité, l'appât du gain rapide, la mobilité et le changement permanent. C'est de ce modèle que doit procéder la relance de la croissance. Lorsque John Chambers, ancien PDG de Cisco, déclare : « Dans le monde d'aujourd'hui, ce n'est pas le gros qui mange le petit, mais le rapide qui dévore le lent », il nous indique que le temps constitue l'avantage concurrentiel décisif, la rapidité d'action est survalorisée. Dans certaines entreprises, le temps est de plus en plus comprimé, manipulé, densifié et marqué par l'urgence. La compétition économique a basculé dans le champ de l'accélération du temps (et non plus seulement de l'espace). Les systèmes d'organisation (flux tendu, juste à temps) mais aussi les méthodes de management accompagnent, amplifient ce sentiment d'urgence. On ne demande plus à un collaborateur du travail bien fait, d'aller au fond des choses. Ce qu'on exige de sa part est qu'il aille de plus en plus vite. Dans le monde du logiciel, il est devenu tout à fait commun de mettre sur le marché une version *bêta* qui sera finalisée par les utilisateurs eux-mêmes. On n'a plus le temps de livrer un produit vraiment fini.

Le grand accélérateur de l'innovation montre ses limites

De nos jours, c'est à l'ensemble de nos sociétés que l'on demande d'accélérer. Le grand modèle porté par les dirigeants du monde entier est celui de la *start-up* censée représenter ce qui se fait de plus efficace en matière d'adaptation à un monde en accélération permanente. Dans le monde technocapitaliste, la valeur suprême est l'efficacité. À tel point que l'on se plaît à imaginer la France devenir une « *start-up nation* ». Or, au niveau d'une nation, il n'est pas sûr qu'accélération rime avec société harmonieuse et *inclusive*.

Dans une étude du National Bureau of Economic Research [Garcia-Marcia *et al.*, 2016], il est montré que les sources de la productivité se situent principalement dans les améliorations incrémentales et non dans les innovations radicales. À partir d'une exploitation des bases de données dans les entreprises américaines, pour les périodes 1976-1986 et 2003-2013, les auteurs en arrivent à deux conclusions principales. Premièrement, la plus grande partie de la croissance de la productivité provient des opérateurs historiques et non des jeunes entreprises. Deuxièmement, l'augmentation de la productivité semble être le résultat de l'innovation incrémentale pour 77 % (amélioration des produits existants) et non des innovations de rupture (23 % seulement). On peut alors s'interroger sur la portée des innovations dites de rupture pour le bien-être d'une société. S'agissant de la révolution numérique, les gains de bien-être peuvent paraître faibles au regard de ceux qui sont issus de la deuxième révolution industrielle. Mais les gains attendus de productivité pourraient eux-mêmes être plus que compensés par des externalités sociales très négatives pour la cohésion de nos sociétés. Avec la montée en puissance de nouveaux modèles économiques, nous assistons surtout à une transformation des marchés qui, d'un côté, permettent au gagnant de les emporter en totalité et, de l'autre, conduisent à une précarisation des emplois de travailleurs devenus prétendument indépendants avec, à la clé, un creusement des inégalités, un délitement de la classe moyenne et, finalement, un affaiblissement de la croissance potentielle. Il ne s'agit pas de nier le principe de la destruction créatrice chère à Schumpeter. Le tissu productif est un système vivant en renouvellement permanent. Mais c'est bien ici de l'accélération continue de ce renouvellement dont il s'agit. Ce qu'on observe aujourd'hui est que cette accélération ne

transforme pas le tissu productif car l'une des caractéristiques du système technocapitaliste est qu'il apparaît très difficile de développer une entreprise nouvelle dès lors qu'un leader occupe déjà la place. Ainsi, la valeur nouvellement créée remonte aux leaders (*the winner takes all*) et n'irrigue que très peu l'ensemble du système. De ce point de vue, l'accélération contribue à créer des sociétés d'exclusion.

Les innovations incrémentales procèdent du temps long. Elles sont le fait de processus réguliers dont la mise en œuvre demande de la stabilité, de la permanence : l'amélioration des qualifications et des savoir-faire, l'approfondissement des coopérations entre les acteurs qui composent les chaînes de valeurs par exemple. Tout ceci suppose des engagements durables entre les parties prenantes et une stabilité des organisations qui rendent possible leur collaboration. Dans tous les cas, des innovations de portée significative pour nos sociétés ne peuvent être conçues et mises en œuvre que si les objectifs des parties prenantes sont définis sur des horizons d'assez long terme. Ce qui requiert qu'elles aient la capacité de mobiliser un « capital patient », c'est-à-dire des financements plus classiques mis durablement à leur disposition. On sait que, même aux États-Unis, les crédits bancaires représentent une part importante du financement de ces firmes et sont déterminants pour leurs chances de survie. De nombreux exemples et plusieurs études empiriques ont montré que le court-termisme qui en résulte peut exercer un effet délétère sur les innovations. Il est d'ailleurs vraisemblable que c'est là une des principales explications de la faible portée des innovations de ces dernières décennies en matière de bien-être comme de productivité. Les objections que les faits opposent aux idées reçues invitent à réfléchir aux fondements de ces errances.

Le modèle de la *start-up* est symbolique du principe d'accélération qui caractérise notre monde. Certains veulent en faire un modèle de société censé amener les peuples vers plus de bonheur et d'harmonie. Mais cette vision s'appuie sur l'idée que les marchés peuvent être étendus à l'infini, que les composantes des marchés peuvent s'adapter en permanence et sans retard. Que le temps du droit, du politique, du social, par exemple, est lui aussi capable d'accélérer. Cette idée est simplement fautive. Elle revient à ignorer, voire à remettre en cause le rôle des institutions démocratiques et sociales, certes elles-mêmes perfectibles, dans la coordination des activités individuelles.

L'accélération sociale nous fait entrer dans un monde liquide

Comme le souligne Hartmut Rosa, le véritable danger de cette accélération c'est celui de la désynchronisation entre les différents plans de notre existence. Le fait que le monde du travail n'aille pas au même rythme que celui de la famille. Qu'il soit impossible de synchroniser les deux. Que l'on n'arrive pas à finir son travail pour aller chercher les enfants à l'école et lire son journal. Cette accélération nous met devant une situation impossible puisqu'il s'agit de synchroniser ce qui est devenu impossible à synchroniser. Rosa voit dans l'évolution actuelle une dialectique entre des forces d'accélération et des institutions vouées à dépérir dès lors qu'elles deviennent un frein à celles-ci.

La dynamique qui s'opère sur le marché des qualifications est une parfaite illustration des conséquences de ce phénomène. L'accélération des rythmes économiques, des progrès technologiques, de la complexité des systèmes dans lesquels vivent les entreprises, impose un accroissement de plus en plus rapide de la demande de qualification. Dans un système à intensité concurrentielle de plus en plus élevée, nos sociétés voient dans l'augmentation des compétences l'une des solutions majeures au risque d'exclusion. Mais, du fait du principe d'accélération, l'offre de qualification, qui relève d'un processus de formation/adaptation beaucoup plus lent, a de plus en plus de mal à suivre. Dans un système en accélération continue, ce retard aura tendance à se creuser. Ainsi, de moins en moins de personnes auront la capacité à répondre à une demande de plus en plus pointue. C'est pourquoi le système technocapitaliste est inégalitaire par nature. Sur les marchés où le niveau de qualification est élevé, nous sommes dans une situation de demande excédentaire : $D > O$. En conséquence, les revenus (sous toutes leurs formes) ont tendance à augmenter. Par contre, sur le marché des faibles qualifications, nous sommes dans une situation où c'est l'offre qui est structurellement excédentaire : $O > D$. Et cet écart est amené à grandir par le simple phénomène de l'accélération du progrès technique qui exige des qualifications toujours plus élevées. Devant l'abondance de l'offre à faible qualification (ou qualifications mal adaptées à la demande), les salaires vont rester stables, voire baisser. Et la mise en place de politiques volontaristes

de formation sera toujours confrontée au fait qu'il est très difficile d'accélérer la montée en qualification d'un individu alors que, tous les jours, nous voyons à quel point le progrès technique transforme la demande de qualification de plus en plus rapidement. Pour le dire plus simplement, dans un système en accélération continue, le temps qu'un salarié soit formé, la probabilité pour que la demande relative à la qualification qu'il aura ainsi acquise existe toujours sera de plus en plus faible.

L'accélération amplifie la valeur de notre capital-temps en transformant nos modes de vie. Des études de l'Insee révèlent qu'en France le nombre de mariages ne cesse de baisser tandis que celui des divorces augmente. Aujourd'hui, près d'un mariage sur deux se terminera par un divorce, au bout de quatre ans en moyenne. D'où l'augmentation du nombre de Pacs depuis 2000, en partie symptomatique de l'incertitude liée à la vie de couple. Il n'y a pas qu'à la maison que les changements se répètent à un rythme de plus en plus rapide, la vie professionnelle est également affectée. L'emploi à vie est en passe de disparaître. La précarisation généralisée du travail atteste qu'aujourd'hui une personne est amenée à occuper plusieurs emplois dans une même vie (sans qu'elle l'ait voulu dans la plupart des cas), voire à apprendre plusieurs métiers. Par ailleurs, la forte mobilité professionnelle des jeunes amène à déménager plus souvent et à se réhabituer à une nouvelle ville, voire à une autre culture. Sans parler des conséquences sur la création du lien social, amical comme amoureux. L'accélération des rythmes du changement social chahute notre vie sociale. De nouvelles normes apparaissent, toutes liées au principe d'accélération : rapidité, performance, flexibilité, mobilité, réactivité, proactivité. Dans un mode de vie accéléré, il devient difficile de construire de véritables relations. Les individus ne se fixent plus des objectifs mais se contentent de naviguer au gré des opportunités qui s'offrent à eux. Capital-temps et accélération deviennent les nouvelles normes du monde moderne, en lieu et place des anciennes autorités. Pour conserver une place dans la société, il faut accélérer, anticiper constamment et consommer.

Disséquant les espoirs et les cauchemars qui hantent nos vies pressées, Zygmunt Bauman [2013] constate que nos sociétés se caractérisent par la disparition des permanences. Comme l'eau d'une rivière, nos sociétés se transforment continuellement. C'est

pourquoi il propose de les qualifier de « sociétés liquides ». Dans celles-ci, les relations sociales sont de plus en plus impalpables et improbables. Cette nouvelle temporalité fait entrer nos sociétés dans un nouvel âge de l'émancipation des règles que l'on pensait jusque tout récemment nécessaires au maintien et à la reproduction de la société. Dans ce monde liquide, l'individu n'accepte plus de sacrifier la satisfaction de ses désirs pour s'intégrer dans la société et son ordre. Comme ses désirs évoluent sans cesse, il en ressort un mouvement perpétuel de la mode et du démodé. Un seul interdit : s'arrêter, faire la pause, se retirer de la course à l'éphémère.

Dans la postmodernité, l'organisation sociale ne peut garantir un équilibre liberté/sécurité satisfaisant, pourtant nécessaire à toute véritable autonomie. L'État devient modérateur d'une société ultra-concurrentielle où les liens sont intéressés et les alliances de court terme. C'est désormais l'incertitude qui domine. Ballotté par des forces économiques et sociales le sommant de s'adapter en permanence à une « conjoncture » en redéfinition permanente, l'individu est tenu de participer à un consumérisme de masse aliénant, qui l'enferme dans un état d'insatisfaction perpétuelle. Ce que Bauman nomme dorénavant la « modernité liquide » correspond ainsi à notre mode d'existence insaisissable et atomisé. L'identité devient aussi fluctuante que le profil Facebook. Les relations sentimentales ne sont nouées que « jusqu'à nouvel ordre », le monde du travail se plie à l'impératif de flexibilité et d'efficacité. Nous vivons dans une société qui exige de ses membres de s'adapter au monde contemporain sans pouvoir jamais leur en fournir les moyens. Au-delà d'importants troubles psychologiques, ce sont des formes inédites d'inégalité que ce système engendre.

Chaque révolution industrielle s'est accompagnée d'une accélération. Au Moyen Âge, le temps se décomptait en semaines, en jours, en heures. L'apparition de la modernité aux XIX^e et XX^e siècles s'accompagne de mesures en minutes, en secondes. Aujourd'hui, la mesure du temps, c'est la nano-seconde. Quand on arrive à ces valeurs, on dissocie l'expérience humaine de la vitesse de communication et des échanges. C'est potentiellement très aliénant car seules les machines peuvent prendre le relais à ces vitesses. Dans ce sens, la déformation sociale du temps à laquelle nous assistons est un véritable défi pour nos démocraties car elle s'accompagne de la dépossession de la maîtrise humaine. À cette vitesse, le pouvoir poli-

tique est pris par un système qui décide à sa place. Nous le savons pour ce qui concerne les marchés financiers. Mais le problème est bien plus général. L'État n'est plus qu'une machine à suivre ce que le marché dit. Dans ce sens, la déformation sociale du temps est l'un des tout premiers facteurs explicatifs de l'impuissance du politique.

Références citées

- BAUMAN Zygmunt, 2013, *La Vie liquide*, Pluriel, Paris.
- BECKER Gary S., 1965, « A theory of the allocation of time », *The Economic Journal*, vol. 75, n° 299, sept., p. 493-517.
- BECKER Gary et STIGLER George J., 1977, « De gustibus non est disputandum », *American Economic Review*, vol. 67, n° 2, mars, p. 76-90.
- FOGG B. J., 2003, *Persuasive Technology : Using Computers to Change What We Think and Do*, Morgan Kaufmann Publishers, Boston.
- GARCIA-MACIA Daniel, HSIEH Chang-Tai et KLENOW Peter, 2016, « How destructive is innovation », NBER, Working Paper, n° 22953.
- ROSA Hartmut, 2010 (2005), *Accélération : une critique sociale du temps*, La Découverte, « Théorie critique », Paris.
- VIGNES Renaud, 2018, « Le technocapitalisme met en danger notre projet libéral », *Revue du MAUSS permanente*, <<http://www.journaldumauss.net/?Le-technocapitalisme-met-en-danger-notre-projet-liberal>>.