



Extrait du Association pour l'Économie Distributive

<http://www.economiedistributive.fr/Vendre-sa-force-de-travail>

Lectures

Vendre sa force de travail

- La Grande Relève - N° de 1935 à nos jours... - De 1998 à 2009 - Année 2009 - N° 1098 - mai 2009 -

Date de mise en ligne : samedi 30 mai 2009

Description :

Caroline Eckert a apprécié les lettres de non-motivation publiées par J.Prévieux.

Copyright © Association pour l'Économie Distributive - Tous droits réservés

« Le salarié n'est pas vendu, mais il se vend lui-même » a-t-on pu lire dans la GR de mai 2008 [1], ou plutôt il vend sa force de travail comme c'est précisé plus loin. Ainsi, à l'instar des carottes qui se vendent sur le marché des fruits et légumes ou des actions qui se vendent sur le marché des valeurs boursières, le salarié se vend sur le marché du travail, par le biais d'annonces d'offre d'emploi.

Les salariés...

Comme beaucoup d'entre nous, Julien Prévieux a répondu à de multiples annonces d'offre d'emploi en envoyant un curriculum vitae accompagné d'une lettre de motivation. Alors en quête d'une activité salariée, il a sans doute commencé par des lettres conventionnelles afin de ne pas effrayer le destinataire, de faire croire en ses capacités à remplir la fonction et finalement d'obtenir le poste. Le temps passant, et les refus ou les non-réponses s'accumulant, on imagine aisément qu'il a fini par ne plus s'attendre à recevoir un retour positif.

C'est là que son parcours diverge de celui du commun des mortels puisqu'il s'est ensuite mis à envoyer des lettres de non-motivation, lettres dont une trentaine sont rassemblées dans un ouvrage [2] paru en 2007. Dans des styles très divers, alliant sérieux, humour et absurde, toutes ces lettres expliquent à leur destinataire pourquoi Julien Prévieux refuse le poste proposé.

Dans l'une, il détaille comment sa passion des tests de logique lui a permis de découvrir, pense-t-il, l'identité de la « grande entreprise de transport public de la Région Parisienne » mentionnée dans l'annonce avant de refuser l'offre car « une entreprise qui ne donne pas son nom [...] ne [lui] semble pas très fiable ». À un spécialiste de la biométrie il répond qu'il n'a « aucune envie de participer à l'implantation de techniques dangereuses pour les libertés d'autrui », tandis qu'à une entreprise de télécommunication il objecte que « travailler chez [...], c'est vraiment trop nul de toute façon ».

Les offres d'emploi ne manquent pas d'intérêt non plus, surtout qu'elles présentent des propositions très variées. Peut-être Julien Prévieux n'avait-il pas une idée très précise du type d'emploi qu'il recherchait, peut-être s'est-il pris au jeu et laissé guidé par la perspective d'une lettre de non-motivation particulièrement originale, les raisons de leur sélection peuvent être nombreuses. Toujours est-il que du manutentionnaire au manager, en passant par le comptable et le discothécaire, toutes sortes de métiers sont passés en revue, avec le jargon afférent qui se révèle souvent instructif. Pour ma part, j'ai appris, entre autres, que de grandes enseignes appellent "centre de profit" ce que le langage courant nommerait tout simplement un magasin.

Enfin, la lecture des réponses reçues montre que la plupart des destinataires des lettres de non-motivation ne semblent même pas avoir lu le courrier, adressant à notre auteur une lettre type (Nous avons bien reçu votre candidature ... Nous sommes au regret de ...), cependant que l'un ou l'autre prend acte de sa non-candidature.

Mais les plus savoureuses sont celles émanant de personnes qui, selon toute vraisemblance, se sont laissé berné, s'évertuant à répliquer aux critiques formulées. Alors que l'augmentation du chômage laisse prévoir que les envois de courriers liés à la recherche d'emploi vont grandement profiter à l'industrie papetière, la démarche entreprise par Julien Prévieux rappelle utilement que « la lettre de motivation est un jeu social dont personne n'est dupe », pour reprendre la note de l'éditeur [3], « un jeu factice, mensonger [...] [qui] apparaît comme la mise en scène de l'infériorité du demandeur et de la toute puissance de l'entreprise ».

...Et les autres

Pour en revenir à l'article cité plus haut [1], s'il fustige à juste titre la nécessité de vendre sa force de travail, il a, me semble-t-il, le tort de ne considérer que le salariat comme asservissant. Le salariat a longtemps été présenté et perçu comme un progrès social, et reste certainement préférable à certaines formes qui perdurent, telles que l'embauche à la journée. De plus, les autres formes d'activité professionnelle supposent, elles aussi, de vendre sa force de travail. Ainsi, n'importe quel boucher doit trouver des clients à qui vendre ses escalopes, n'importe quel dentiste des patients à soigner et même n'importe quel artiste-peintre des collectionneurs à enthousiasmer.

La nécessité de vendre sa force de travail n'est pas propre au salariat, car les autres types de profession sont soumises au même impératif. Dans le système économique actuel la contrainte ne vient pas de telle ou telle forme d'emploi, mais du contexte. Vendre sa force de travail suppose d'entrer en négociation avec un acheteur. Le vendeur peut être aussi bien l'impétrant salarié que le boucher, le dentiste ou l'artiste-peintre, l'acheteur étant tour à tour l'employeur, le client, le patient ou le collectionneur, peu importe. Le résultat dépend du rapport de forces.

Dans une période de plein-emploi le rapport de forces est en faveur non seulement du salarié mais aussi des autres formes d'activité puisque le plein-emploi ne peut advenir que lorsque la situation économique est florissante et que le développement de tous les secteurs est alors favorisé.

Il n'en va pas de même lorsque le chômage s'incruste, voire s'aggrave [4]. Depuis quelques mois chacun peut facilement constater que les salariés ne sont pas les seuls touchés par la crise. Les secteurs du bâtiment et de la restauration rencontrent déjà de grandes difficultés, en attendant d'autres. Il ne s'agit pas de minimiser la souffrance des chômeurs, simplement de pointer que leurs problèmes ne sont pas uniquement dus à leur ancienne condition de salarié mais plus généralement à la nécessité de vendre sa force de travail.

Pour les salariés, comme pour les autres formes d'activité, retrouver son libre arbitre, sa vraie liberté, demanderait donc de ne plus être obligé de vendre sa force de travail. Autrement dit de ne plus dépendre de son travail pour vivre dignement. C'est ce que permettrait le revenu social d'existence proposé en son temps par Jacques Duboin et depuis repris par d'autres, notamment par Marie-Louise Duboin.

[1] La Grande Relève n°1087, p.12

[2] Lettres de non-motivation, par Julien Prévieux, Ed. La Découverte, 2007 (peut être lu sur www.previeux.net et une sélection peut y être

téléchargée).

[3] Lettres de non-motivation, par Julien Prévieux, Ed. La Découverte, 2007 (peut être lu sur www.previeux.net et une sélection peut y être téléchargée).

[4] voir à ce sujet l'article de Jean-Louis Glory paru dans GR 1096, de mars 2009, p.10.